Ricardo García Damborenea

USO DE RAZÓN

El arte de Razonar, Persuadir, Refutar

Un programa integral de iniciación a la ***lógica***, el ***debate*** y la ***dialéctica***

A Javier,
Unai,
Ainhoa,
Juliette
y Alejandro,
que han atravesado en España
el Bachillerato
y la Universidad
sin oír hablar de estas cosas.

DIVISIÓN DE LA OBRA

Cada parte cuenta con un índice propia al comienzo.

Existe un índice general al final de la obra.

PRESENTACIÓN

Un hombre puede argumentar bien sin entender los principios del razonamiento, igual que puede jugar bien al billar sin entender la mecánica analítica. Pierce.

Este libro se ocupa del razonamiento en su variante más llana, es decir, la lógica práctica o informal tal y como se emplea en la calle, en casa, en la radio, la política o la publicidad, escenarios que comparten el mismo lenguaje, los mismos recursos, los mismos sobreentendidos, y donde los argumentos se trasmiten principalmente de viva voz.

Somos consumidores ávidos de cualquier argumento, propio o ajeno, que nos sirva para resolver problemas o tomar decisiones. Sin duda, actividades como razonar, persuadir o deliberar, ocupan la parte principal de nuestro tiempo y lo mejor de nuestra atención, tanto si cuestionamos la moralidad de una guerra como si discutimos sobre el fútbol dominical.

Si razonar es muy importante debiéramos conceder la misma importancia a razonar bien, pero no ocurre así. Paradójicamente, nuestra argumentación se caracteriza por la inseguridad. Es un campo brumoso, de límites inciertos, plagado de lagunas, conceptos movedizos y procedimientos vacilantes.

Lo llamativo es que ni siquiera somos conscientes de nuestra indigencia lógica. Ocurre aquí como con los automovilistas. Pocos piensan que no son argumentadores perfectos y casi todos creen que a los demás no les vendría mal estudiar un poco.

El propósito de esta página es facilitar nuestro aseo mental: despejar las brumas, precisar los conceptos, ordenar los procedimientos y señalar los errores más frecuentes en nuestra forma habitual de razonar.

No hablamos aquí de lógica *formal* en ninguna de sus variedades. Si un político, un comerciante o un enamorado argumentaran con el formalismo de la lógica académica, perderían el debate, el cliente y la novia. Hasta los profesores de lógica formal abordan sus problemas cotidianos mediante procedimientos más sencillos, más antiguos y, sobre todo, más accesibles.

El razonamiento es un arte que requiere poco aprendizaje. Todo el mundo sabe argumentar mejor o peor. Se aprende con el habla y la socialización. Cualquier niño de diez años, medianamente dotado, respeta los principios elementales de la lógica (identidad, no contradicción, causalidad) sin que se los explique nadie; sabe cómo sostener su razón y utiliza los mismos recursos argumentales que un adulto: un ejemplo, un precedente, una hipótesis, una autoridad, una norma, una disyunción...; fundamenta sus razones en lo justo, lo útil, lo conveniente, lo cierto, lo probable...; en suma: maneja el mismo repertorio lógico que utilizará durante toda su vida.

Aprendemos a razonar del mismo modo que aprendemos a hablar: por imitación. A lo largo de nuestra vida mejoramos nuestra capacidad, en mayor o menor grado, según sea la calidad de los modelos que nos rodean. A esta pedagogía ambiental se suma con ventaja el estudio de la gramática y de la lógica, indispensable para superar los estadios elementales de nuestro desarrollo expresivo. Necesitamos estudiar, sobre todo, para evitar los fallos propios y no imitar los ajenos, porque nacemos con más disposición para equivocarnos que para acertar. Si hay algo que podemos hacer bien o mal, bueno será conocer la manera de hacerlo bien.

Mi intención es contribuir a la difusión de este conocimiento. Lejos de cualquier ánimo doctrinario, hago mías las palabras del Arcipreste de Hita:

Escolar soy muy rudo; non maestro ni doctor:
aprendí e sé poco para ser demostrador:
aquesto que yo dijere entendedlo vos mejor,
bajo vuestra enmendaçión pongo yo el mi error.

Primera parte

ESTA ES LA CUESTIÓN

Las clases de cuestión que pueden aparecer en un debate y los tipos de argumentos que reclama cada una de ellas

Primera parte: ESTA ES LA CUESTIÓN

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN. ¿DE QUÉ ESTAMOS HABLANDO?

Sócrates— *Supongo, Gorgias, que tú también tienes la experiencia de numerosas discusiones y que has observado en ellas que difícilmente consiguen los interlocutores precisar el objeto sobre el que intentan dialogar.*[1]

La cuestión

¿Qué es lo más importante para abordar una discusión? Saber de qué se discute. Tal homenaje a Perogrullo no es gratuito. La experiencia cotidiana muestra la facilidad con que nos enzarzamos en disputas mal establecidas. Tan absurdo como encargar un traje sin conocer quién lo vestirá es preparar argumentos antes de averiguar qué debemos defender y cuáles son las exigencias de su defensa. Así pues, el principal mandamiento para quien pretenda participar en un intercambio de ideas, dice que, lejos de malgastar sus primeras energías en un acopio tal vez inútil de razonamientos, deberá *precisar el objeto sobre el que intenta dialogar:* ¿en qué consiste el desacuerdo? ¿dónde radica el meollo de la discrepancia? ¿qué me niegan? ¿qué pretendo concretamente rechazar?

> *— Debieras pensar en tu futuro y tomarte más en serio los estudios.*
> *— Pero, papá, si tú a mi edad pasabas más tiempo en el bar que en clase.*
> *— Mira, hijo, si quieres discutir conviene no mezclar las cosas. ¿Está bien o mal lo que yo te digo? ¿Estuvo bien o mal lo que yo hice? ¿Justifican mis errores los que tú cometas? Son tres cosas distintas: ¿cuál quieres que discutamos?*

Cuando no establecemos adecuadamente los límites de la disconformidad, resulta un guirigay en el que nadie se entiende porque cada uno trata sobre cosas diferentes. No es raro escuchar debates en los que un participante porfía que los hechos *no han ocurrido*, mientras su oponente sostiene que *son un crimen*, y un tercero afirma que *estuvo muy bien hecho*, cuestiones todas manifiestamente distintas e incompatibles. Es preciso, pues, determinar la cuestión.

Surge una **controversia** cuando existen dos opiniones encontradas sobre una misma materia, por ejemplo: *la TV es buena para los niños/ la TV es perjudicial para los niños*. Al objeto de este desacuerdo, a lo que se discute, a lo que se cuestiona, lo llamamos **cuestión,** porque suele enunciarse en forma de pregunta: *¿Es buena o mala la TV para los niños?* o, lo que es igual: *Si la TV es, o no, buena para los niños*.

> *Una mujer dijo: Mi hijo es el vivo y tu hijo es el muerto. Pero la otra replicó: No; tu hijo es el muerto y mi hijo es el vivo.*

La cuestión es, pensó Salomón, averiguar cuál de ellas dice la verdad. Hamlet no se muestra menos preciso al señalar el problema: *Esta es la cuestión*, esto es lo que no

[1] Platón: *Gorgias*.

sabemos y lo que hemos de resolver: si conviene más *ser o no ser, estar vivo o dejar de estarlo*.

¿Cómo delimitamos la cuestión?

> *Todo lo que se discute se reduce a tres cuestiones: Si existe la cosa, qué es la cosa y cómo es la cosa*. Cicerón.[2]

Aunque pudiera parecer que las posibilidades de controversia son infinitas, todas las cuestiones se reducen a tres variedades porque únicamente son tres las dudas o cosas dudosas sobre las que podemos discutir:

a. Si una cosa existe o no, por ejemplo, si un hecho se ha producido o no.
b. En qué consiste, esto es, qué nombre le corresponde
c. Si nos parece bien o mal.

a. Se discute sobre si algo es cierto o posible: si ha ocurrido o no, si es como se cuenta o de otra manera. En suma: se discute acerca de los hechos y sus circunstancias. Por ejemplo:

> *Si Greenpeace ha paralizado, o no, la producción de una empresa en Alicante.*
> *Si en la clínica Gutiérrez se ha practicado, o no, un aborto esta semana.*
> *Si el Madrid ganará la liga de fútbol.*

A este tipo de cuestión la llamaremos **de hechos o conjetural,** porque en ella, faltos de evidencias, discutimos sobre conjeturas para saber si algo (un hecho o una intención) se da o pudiera darse.

b. Aceptando que los hechos han ocurrido, o que pueden ocurrir, cabe la discusión sobre qué nombre hemos de ponerles. Por ejemplo:

> *Si cuando Greenpeace recurre a la fuerza contra las empresas debemos considerarlo un rasgo de altruismo, un exceso juvenil o una forma de terrorismo.*
> *Si el aborto de la clínica Gutiérrez constituye un acto médico normal, o un asesinato.*

A esta variedad la llamaremos **cuestión nominal** o **de palabras**, porque en ella se debaten los nombres de las cosas, para conocer qué son, en qué consisten.

c. Estando de acuerdo en que los hechos son ciertos, e independientemente de la denominación que merezcan, se puede discutir si están bien o están mal y si convienen o perjudican. De este modo se debate por ejemplo:

> *Si lo que hace Greenpeace es útil, o representa una amenaza para la industria.*
> *Si en la clínica Gutiérrez se hizo lo mejor que se podía hacer dadas las circunstancias.*
> *Si el triunfo del Madrid lo estimaremos como una bienaventuranza o una calamidad.*

---

[2] *El Orador*, 14,45.

A este tipo de cuestión la llamaremos **evaluativa o de valoración**, porque en ella se confrontan juicios de valor para establecer si las cosas debemos considerarlas buenas o malas y en qué grado.

Estas son, pues, las tres posibilidades de debate que ofrece cualquier asunto. Las llamamos cuestiones de **conocimiento** porque nos sirven para explicar y juzgar los hechos. Tocaremos una de ellas o todas seguidas según sea nuestro grado de información. Así, por ejemplo, mirando al pasado, podemos discutir sucesivamente: si la cosa ha ocurrido (cuestión conjetural), cómo la llamaremos (cuestión nominal) y qué nos parece (cuestión de valoración).

Si Greenpeace ha paralizado o no una empresa en Alicante;
Si hemos de considerarlo una hazaña o un sabotaje;
Si, pese a todo, nos parece que estuvo bien o mal hecho.

Como es obvio, si lo hechos no se rechazan, el debate comienza en la cuestión nominal, y si ésta tampoco se discute, será posible dirigirse directamente a la valoración. Del mismo modo se abordan las cosas del futuro: si son posibles, cómo se llaman y qué nos parecen.

Los debates que suscita la acción

Nada nos impide polemizar sobre una o varias de las cuestiones básicas, pero lo habitual es que nuestros debates no se limiten a ellas, esto es, al análisis de los hechos. Discutimos al servicio de la acción (*praxis*). Queremos dejar sentado cómo son las cosas porque nos esperan preguntas adicionales: *¿hay que hacer algo? ¿qué es lo que habría que hacer? ¿cómo conseguirlo?* Estamos hablando de cuestiones de **acción**. Nos interesan las cuestiones de conocimiento como preludio y fundamento de nuestras decisiones.

Aquí ocurre también que los debates imaginables son infinitos pero sus variedades se reducen sustancialmente a dos: la deliberación (*¿qué hacer?*) y el enjuiciamiento (*¿quién es el responsable?*).

En la **deliberación** nos ocupamos del futuro, no para vaticinarlo, como corresponde a una cuestión puramente conjetural, sino para escoger cómo nos conviene actuar.

Si se debe invitar a Greenpeace a visitar todas las empresas del país.
Si el Estado debe cerrar la empresa contaminante.
Si el Estado debe compensar a la empresa perjudicada.

Son cuestiones de acción que no podremos resolver sin repasar antes las cuestiones de conocimiento en cada una de las alternativas disponibles.

En el **enjuiciamiento** discutimos sobre personas para delimitar responsabilidades, lo que nos obliga a tocar cuestiones conjeturales (*¿intervino?*), de nombre (*¿imprudencia temeraria o accidente?*), y de valoración (*hizo bien, hizo mal, hizo lo que pudo*), para concluir con una deliberación (*¿merece un premio o un castigo?*).

Bien se ve que tanto la deliberación como el enjuiciamiento son debates mixtos que pueden albergar discrepancias múltiples.

¿Qué hizo Pinochet?

¿Cómo lo llamaremos?
¿Qué juicio nos merece?
¿Qué procede hacer con él?
¿Quién debe hacerlo y dónde, cuándo, cómo...?

Todas estas cuestiones, y algunas más, rondan (y embrollan) el caso Pinochet. Es obvio que no se pueden discutir al mismo tiempo, salvo que deseemos (cosa frecuente) confundir al auditorio.

> *Los que disputan han de convenir primero en lo que tratan, que es lo que llaman estado de la causa, o el punto de que principalmente se duda.* Fr. Luis de León.

* * *

En suma: el primer paso en toda polémica debe servir para precisar la cuestión: **¿qué es lo que se discute?** ¿sobre qué asunto y sobre qué aspecto de dicho asunto? A esto nos referimos cuando hablamos de *centrar* el debate o *acotarlo*.

> *Vosotros pensáis que lo que se trata es si se ha de hacer la guerra o no: y no es así. Lo que se trata es si esperaréis al enemigo en Italia, o si iréis a combatirlo en Macedonia, porque Filipo no os permite escoger la paz.*[3]

Si no queremos dar facilidades a un contrincante, importa cuidar dos cosas:

A - Que el debate no se desvíe de la cuestión que está en cada momento sobre la mesa.

> *—Que no me den a mí a entender que ésta no sea bacía de barbero y ésta albarda de asno.*
> *—Bien podría ser de borrica — dijo el cura.*
> *—Tanto monta, que el caso no consiste en eso, sino en si es o no es albarda.*

B - Que al tratar diversas cuestiones se guarde el orden que la lógica reclama.

Cuando un asunto nos obliga a considerar varias cuestiones es una locura confundirlas o mariposear sobre ellas. Debemos impedir cualquier desviación de la cuestión: *eso NO es lo que estamos discutiendo. Ya llegará el momento de tratarlo*. Importa mucho ordenar el debate para solventar todas las diferencias sucesivamente. Sería absurdo discutir sobre la corrección de unos hechos que no están probados o que, si lo están, no se consideran perniciosos.

> *Me plantea usted la cuestión de si en el ingenio hay exceso de unas naciones a otras, y, en caso de haber desigualdad, a cuál o cuales se debe adjudicar la preferencia. La cuestión consta, como se ve, de dos partes. En la primera se da por sentada aquella desigualdad, pues la suponen quienes plantean la segunda: conceder ventaja a esta o aquella nación.*[4]

> *Aristipo pedía una vez dinero a Dionisio. Objetó éste que, según el propio Aristipo, el sabio no lo necesita. Respondió Aristipo: Dame el dinero, y luego entraremos en*

[3] Tito Livio, XXXI, 5
[4] Feijoo. *Cartas eruditas*.

> *esa otra cuestión. Dióselo Dionisio, y al momento dijo el filósofo: ¿Ves cómo no necesito?*[5]

Llamamos **división** a la tarea de señalar y ordenar todas las cuestiones que pueden intervenir en un debate. Una buena división asegura tres cuartas partes del éxito porque despliega con claridad lo que está en juego, lo que debemos defender y aquello que será preciso refutar. De ella, sin ningún esfuerzo adicional, brotan los argumentos porque ella misma los exige y, en buena parte, los sugiere.

> *El cuidado de establecer bien las cuestiones, de plantearlas con exactitud y acierto, y de no permitir que salgan de su terreno, es de mayor interés para el que habla el último, porque a veces con sólo este trabajo fácil y sencillo, desvanece cuanto se ha dicho antes, e inclina a su favor la balanza sin otros esfuerzos ni fatiga. Suele ocurrir que el que habla primero apela al medio de desnaturalizar la cuestión para mirarla bajo el aspecto que más le conviene. No se necesita, pues, entonces otra cosa que traerla a sus verdaderos términos, y con esto sólo vendrá a tierra todo el edificio y toda la gran balumba que haya podido levantar un adversario diestro y poco escrupuloso.* Joaquín Mª López.

Delimitadas de esta manera las cuestiones posibles, conviene ahora que las veamos un poco más despacio, porque cada una de ellas impone modos peculiares para la defensa y la refutación. Comenzaremos por la primera, es decir: la cuestión conjetural.

RESUMEN DE LA INTRODUCCIÓN A LA CUESTIÓN

I. **Controversia** es el debate que surge entre dos opiniones contradictorias.

II. **Cuestión** es aquel aspecto del asunto en que se condensa la controversia.

III. Las **cuestiones básicas** o de **conocimiento**, pueden ser de tres tipos:

- **Conjetural**, cuando se discuten hechos que no son patentes.
- **Nominal**, si se disputa sobre el nombre.
- **Evaluativa**, que se refiere a la valoración.

IV. La mayor parte de los debates complejos, que plantean cuestiones de **acción**, responden a dos modelos principales:

- La **deliberación** sobre qué hacer.
- El **enjuiciamiento** de una responsabilidad.

---

[5] Diógenes Laercio: *Aristipo*.

LA CUESTIÓN DE HECHOS O CONJETURAL

He de hablar aquí sólo en hipótesis, diciendo no lo que sé, sino lo que supongo más probable. Dr. Jeckill

En esta cuestión se disputa sobre si las cosas son o no son, es decir si los hechos sobre los que se discrepa ocurrieron, ocurren u ocurrirán.

Controversia*: La CIA intervino en el asesinato de Kennedy / No intervino.*
Cuestión*: ¿Intervino la CIA en el asesinato de Kennedy?*

Se llama conjetural porque, al no ser los hechos evidentes, hemos de apoyarnos en conjeturas, es decir, en juicios probables basados en datos incompletos o en indicios.

Lázaro, engañado me has. Juraré yo a Dios que has tú comido las uvas de tres a tres.
No comí, dije yo; mas ¿por qué sospecháis eso?
¿Sabes en qué veo que las comiste tres a tres? En que comía yo dos a dos y callabas

Toda conjetura versa sobre un hecho o una intención, es decir, sobre si es o no cierto que se produjo el hecho o existió la intención.

Los hechos y sus circunstancias

Seis honrados servidores me enseñaron cuanto sé;
Sus nombres son cómo, cuándo, dónde, qué, quién y por qué. R. Kipling.

No conjeturamos sobre hechos aislados. La gente normal no discute si un gobierno indefinido negocia con terroristas en general, o si será posible pagar no se sabe qué pensiones. Juzgamos de los hechos en la perspectiva de una situación determinada:

¿Ha negociado el gobierno de Irlanda con los terroristas del IRA en 1998?
¿Será posible pagar las pensiones de jubilación en el año 2040?

Aunque los hechos en sí sean indiscutibles —ha aparecido un cadáver, se ha estrellado un avión— queremos saber cómo han ocurrido.

¿Cuál ha sido la causa?
¿Quién ha intervenido?
¿Por qué lo ha hecho?
¿Cuándo, dónde, con qué medios?

Necesitamos detalles, precisiones circunstanciales de persona, lugar, tiempo, modo y causa, sin las cuales nos sentimos incapacitados para conjeturar.

Comenzaron a informarse de por qué medios, en qué lugar, en qué día, a qué hora, cómo y a propósito de qué le había llegado aquél gran tesoro. Rabelais.

Cada una de las preguntas que reclaman información circunstancial: **quién, cuándo, dónde, cómo, con qué medios y por qué**, puede suscitar una cuestión. Cabe estar de acuerdo en los hechos (*es cierto que la cosa ocurrió, o que pudo ocurrir*), pero no en las circunstancias (*no es cierto que ocurriera como se dice: no es cierto que fuera en Junio, no es cierto que se tratara en el Consejo de Ministros, no es cierto que el presidente estuviera informado*). Sin salir de las causas, caben muy diversas discrepancias: *fue un movimiento de tierras, un error de la contrata,* etc. De manera que, con frecuencia, es preciso plantear diversas cuestiones sucesivamente, según cuál sea el o los puntos de discrepancia.

> *Lo que se presenta a juicio no es si Clodio fue muerto (algo que nosotros reconocemos; hay constancia de que se realizó una emboscada). Lo que no está claro es por parte de quién se realizó esa emboscada. Esto es lo que estamos discutiendo y no el hecho mismo..*[6]

Los criterios de la conjetura

Sea cual fuere la conjetura que realicemos, los asideros de nuestro razonamiento son:

1. que existan **indicios** o **motivos**.
2. que los hechos parezcan no sólo **posibles** sino muy **probables**.

> *¿Es posible que ocurriera, que fueras tú, que fuera ayer...?*
> *¿Existen indicios de que ocurriera, de que lo hicieras tú, de que fuera así..?*
> *¿Tenías motivos para desearlo?*

Cuando algo es posible, disponemos de indicios y descubrimos motivos, podemos sostener que probablemente ocurrió. Veámoslo en detalle:

1. Que existan signos indirectos de que las cosas han ocurrido de una determinada manera. Pueden ser de dos tipos: indicios y motivos.

Indicios: aceptamos que algo ha ocurrido cuando aparecen señales que lo indican: La riqueza oculta es un indicio de fraude fiscal, las adjudicaciones irregulares de obras públicas son indicios de corrupción, los indicadores económicos son indicios de la evolución de la economía.

Motivos. Se refuerza nuestra creencia cuando apreciamos motivos para realizar una acción determinada, por ejemplo, la expectativa de un beneficio, la satisfacción de una venganza.

2. Que sea **posible**, que pueda ocurrir. Por ejemplo, es posible que existan escuchas telefónicas y no es posible, por más indicios que acumulemos, que el terrorismo desaparezca de la noche a la mañana. Tampoco es posible que haya intervenido en un hecho quien no tenía capacidad de hacerlo porque no estaba presente, carecía de medios o de autoridad.

No basta con que un hecho parezca posible. Queremos saber si es **probable** o, incluso, previsible. Es posible que un padre mate a sus hijos, pero no es probable. Aceptamos lo habitual, lo que ocurre con más frecuencia en una circunstancia determinada: Es muy probable que donde disminuya la vigilancia crezca el fraude.

---

[6] Cicerón, *pro Milón.*

> *Señores ¿por qué hemos de creer lo raro, lo sorprendente, lo inconcebible, lo que no ha sucedido nunca, y no hemos de creer lo fácil, lo común, lo frecuente, lo que sucede todos los días, las intrigas que hierven y pululan en los palacios?*[7]

Llamamos **verosímil** a lo que reúne estas condiciones. Si existen indicios o motivos de algo que es posible y probable, nos parecerá razonable que los hechos se produzcan en la dirección que la experiencia común señala. Cuando algo es posible y se desea, lo verosímil es que ocurra.

> *Pudo ser y convino, luego fue*. Duns Escoto.

Volvamos al caso de las uvas. ¿En qué se apoyaba la conjetura del ciego?: en el **motivo** (el beneficio), en que existía una **posibilidad** sin límites amparada por la ceguera, en un **indicio** clamoroso (tú callabas) y, en fin, en su propia experiencia sobre lo **probable** y lo habitual. Por eso su interpretación resulta verosímil.

> *No hay que asombrarse de que falsificara el documento, no sólo porque muchas veces ya han ocurrido cosas así, sino porque algunos de los que tratan con él han hecho cosas mucho peores que éstas*. Isócrates.[8]

Añadamos algo más sobre los indicios, los motivos y lo posible.

a. Indicios

Indicio es todo hecho conocido que sugiere la existencia de otro no conocido: si veo humo infiero que hay fuego; si una mujer amamanta a un niño colegimos que no es virgen.

> *Los hijos del rey han huido, lo que los expone a sospechas*. Macbeth.

Se fundamenta en las relaciones que nuestra experiencia pueda establecer entre dos hechos. A saber:

- una relación **causal**. Si nos consta la existencia de una causa podemos inferir que se ha producido o se producirá el efecto: *la inestabilidad política producirá un descenso en las inversiones y en el consumo*. Al revés, el efecto nos indica la causa: *las huellas que percibo en la mesa indican que mis croquetas se las ha comido el gato de la vecina*.
- una relación de **coexistencia** o de **sucesión**, cuando los dos hechos aparecen juntos o muy próximos en el tiempo, como el trueno y la lluvia.

  > Rinconete— *Parece que la Gananciosa ha escupido, señal de que quiere cantar*.
- una relación de **semejanza**, cuando un hecho (o un conjunto de ellos) se parece mucho a algo:

  > *Supongo que era el presidente porque vi un coche negro, grande, con los cristales oscuros*.

---

[7] Joaquín Mª López en su *defensa parlamentaria de Olózaga*.
[8] Isócrates *XVII, 33*.

El valor de un indicio depende de la fuerza con que percibamos esa relación. Es grande cuando la asociación parece constante e infalible, es decir, necesaria, como la que existe entre el humo o las cenizas y el fuego. En este caso el indicio equivale a una prueba y basta uno solo para establecer la conclusión. Este tipo de relación necesaria se da entre causa y efecto, principio y consecuencia, signo y significado, todos los cuales producen certeza: *no había llovido porque el suelo estaba seco*.

Lo habitual es que, al ser equívocos los indicios disponibles, no nos baste con uno. Necesitaremos una suma de ellos para que la idea que sugieren resulte convincente. Si veo o a un señor bajito paseando solitario por el Retiro puedo pensar que se trata de mi tío Jacinto. Es una probabilidad. Si además lleva barba, boina, abrigo y ha salido de un portal de la calle Alfonso XII, las probabilidades se suman y mi convicción se ve mucho más reforzada.

> *La tierra alegre, el cielo claro, el aire limpio, la luz serena, cada uno por sí y todos juntos daban manifiestas señales de que el día había de ser sereno y claro.* Quijote.

Por supuesto que a través de una suma de indicios no puedo alcanzar ninguna certeza. Toda presunción basada en indicios equívocos puede ser errónea.

> *No había pruebas, solo destellos que podían significar algo o no significar nada.* Orwell, *1984*.

Cuanto mayor sea el número de indicios que sugieren lo mismo, tanto más fácilmente surgirá la convicción.

> Poole— *Señor, fue tan deprisa y la persona iba tan encorvada, que no me atrevería a jurarlo. Pero si usted se refiere a Mr Hyde, pues bien: Sí ¡creo que era él! Oiga usted: parecía tener la misma estatura y la misma ligereza, y además, ¿quién que no fuese él pudiera haber entrado por la puerta del laboratorio?*

b. Los motivos.

> *¿Por ventura aquel hombre hubiera cometido el homicidio sin alguna causa, y deleitándose solamente en el homicidio mismo? ¿Quién lo había de creer? (...) Aun el mismo Catilina no amaba sus atrocidades por sí mismas, sino que amaba otras cosas, y para conseguir éstas ejecutaba aquéllas*[9]

Un motivo es una forma de causa: la que nos empuja a la acción.

> *No me faltan motivos para hablar en favor de Nicias: ocurre que es amigo mío, que se encuentra en apuros, que es víctima de una injusticia y que no sabe de oratoria.*[10]

Básicamente hacemos las cosas para obtener un bien o evitar un mal.

> *Por uno de estos dos motivos hacen todos lo que hacen: en persecución de alguna ganancia o por escapar de algún castigo.* Gorgias[11].

---

[9] San Agustín. *Confesiones I. V.*
[10] Isócrates, *XXI, 1.*

Como con frecuencia ocurre que no se alcanza el fin que se pretendía, juzgamos los motivos no por el resultado obtenido sino por las expectativas de ventaja o perjuicio: un jugador de bolsa no necesita más que la sombra de una sospecha para atemorizarse. Igualmente consideramos beneficiosa la elección de un mal si es menor que otro.

> Cicerón— *¿De qué modo puede probarse que fue Clodio quién preparó una emboscada a Milón? Sin duda es suficiente con mostrar que en aquel monstruo tan audaz y criminal hubo un motivo importante, una gran esperanza puesta en la marcha de Milón y numerosas ventajas. Valga en personajes como éstos aquel dicho de Casiano "cui bono?"(¿a quién beneficia?).*[12]

c. Lo posible y lo imposible

Utilizamos comúnmente la expresión **imposible** en las siguientes situaciones:

1. Es imposible todo lo que se opone a las leyes de la naturaleza: que un burro vuele, que una piedra suba, que el agua se mueva sola, que una causa no produzca efecto, que un efecto no tenga causa. No es posible que se altere el orden natural de las cosas sin que exista un motivo o una causa.

2. Es imposible todo lo que implica una contradicción, por ejemplo, un absurdo: 2+2=3; estar vivo estando muerto; que el todo sea menor que la parte.

3. Es imposible todo lo que precisa medios u oportunidades de los que no se dispone: no se puede comprar una finca sin dinero, no es posible que un soldado dé órdenes al general. Nuestra estimación de lo posible está muy ligada a la existencia de la ocasión, esto es, a la oportunidad de tiempo o de lugar para hacer o conseguir algo: *No se hacen las cosas cuando se quiere, sino cuando se puede*.

4. Es imposible todo lo que es exageradamente improbable:

- porque parece extremadamente dificultoso. Por ejemplo, que cese el conflicto en Oriente Medio.
- porque existe una voluntad eficiente que se opone: *Jamás votaré esa ley*.
- porque choca con el sentido común. Por ejemplo, las casualidades extravagantes: ganar todos los años en la lotería; actuar en perjuicio propio cuando no se trata de abnegación.

> *No puede ser eso respondió Sancho, porque si fueran ladrones, no se dejaran aquí este dinero.*
>
> *Que ande la bella casada*
Bien vestida y mal celada
Bien puede ser.
Mas que el bueno del marido
No sepa quién da el vestido
No puede ser. Góngora.

---

[11] Gorgias: *Defensa de Palamedes,* en Melero: *Sofistas*.
[12] *pro Milón.*

3. Defensa y rechazo.

Si trasladamos lo dicho a un debate real, quien pretenda sostener que un hecho dudoso es cierto, alegará:

- Que todo indica que ocurrió: existen indicios; han surgido efectos.
- Que había motivos y que, de hecho, se han producido beneficios (o indicios de beneficio).
- Que esta explicación es la única verosímil.

Por el contrario, quien desee negar la existencia de un hecho, aducirá:

- Que no es posible o que es muy difícil. Tan difícil, que podemos considerarlo imposible.
- Que no existían motivos, que no había nada que ganar, que, por el contrario, representaba un perjuicio.
- Que los indicios no prueban nada, que son apariencias, que pueden indicar cosas diversas, que son conjeturas temerarias.

> *Yo os demostraré que no dice la verdad por medio de dos argumentos, a saber: que, ni si hubiese querido, habría podido, ni, si hubiese podido, habría querido acometer tales acciones.*[13]

Como regla general, se puede establecer el siguiente orden en las posiciones defensivas:

- Negar la posibilidad del hecho.
- Si no cabe negarla, porque es posible, negar la verosimilitud.
- Si esto tampoco cabe, porque es verosímil, sostener que no hay pruebas.

> *Mirad, aunque convencido*
> *os veáis, negad osado,*
> *Don Juan, que lo bien negado*
> *nunca ha sido mal creído.*[14]

Como ya hemos señalado, la verosimilitud y su contraria se aplican tanto a los hechos como a sus circunstancias: la persona, el lugar, el tiempo, el modo, la causa. De todos ellos se puede argumentar sobre lo posible, los indicios y, en el caso de las personas, sobre los motivos: *es imposible que ocurriera el Jueves; no pudo ser por la noche; Fulano carecía de motivos;...* etc.

> Cicerón— *Si no quiso darle muerte [cuando hubiera contado] con el beneplácito de todo el mundo, ¿pensaremos que quiso hacerlo con la desaprobación de algunas personas? Si no se atrevió a matar cuando la legalidad, el lugar, las circunstancias y la impunidad le favorecían ¿pensaremos que no dudó en hacerlo con deshonor, en un lugar y circunstancias desfavorables y con riesgo de la propia vida?*[15]

---

[13] Gorgias: *Defensa de Palamedes* (en Melero: Sofistas).
[14] Calderón: *Mañana será otro día.*
[15] *pro Milón*.

Tanto quien sostiene un hecho como quien lo niega, completa su argumentación con la hipótesis contraria: *es verosímil lo que afirmo y es increíble (o absurdo) lo contrario*. Para ello se recurre a una suposición: *¿Qué hubiera ocurrido si fuera cierto lo que se afirma?* Si no se dan las consecuencias previsibles, parece razonable rechazar la hipótesis.

4. Un debate previo a cualquier otro.

Mientras no esté resuelta esta cuestión, mientras no sepamos o aceptemos que las cosas han ocurrido u ocurren y que lo hacen de ésta o de aquélla manera, será prematura cualquier consideración sobre el nombre o la evaluación de las mismas. No es posible discutir con sentido la valoración de algo cuya existencia no está razonablemente admitida. Esto puede sonar a perogrullada, pero en el terreno de las disputas todas las precauciones son pocas.

Por ser una cuestión que precede a cualquier otra, es la primera que se discute en el parlamento, especialmente en los debates sobre la *situación política*, las *comparecencias informativas*, las *comisiones de investigación*, etc. Otra cosa es que, al estar los debates parlamentarios mal ordenados, se planteen cuestiones de valoración o incluso propuestas cuando está sin resolver la cuestión conjetural. Esto suele ocurrir con la distraída aquiescencia del Presidente por tener éste toda su atención concentrada en cronometrar las intervenciones o sofocar los alborotos. Con ello los oradores se suceden en la tribuna proponiendo soluciones a cosas que no están probadas y que seguramente no se van a debatir adecuadamente, pero que se condenan por si acaso y para que conste en el telediario. Es muy frecuente que el Presidente del Congreso llame **al orden**, y son rarísimas las ocasiones en que llama **a la cuestión**.

Nos hemos limitado a debates sobre el pasado para no complicar la exposición. La argumentación es la misma cuando se conjetura el futuro, como veremos con más detalle en el capítulo sobre la deliberación.

EJEMPLO DE CUESTIÓN CONJETURAL.

Traemos aquí un fragmento del Discurso de Palamedes, el insigne inventor del alfabeto y del juego de damas. Su enemistad con Ulises venía de antiguo, de cuando este intentó eludir sus compromisos y no ir a Troya, fingiéndose loco. Palamedes descubrió, mediante una treta, el engaño. En venganza Ulises tramó una conspiración contra él: falsificó una carta del rey de Troya dirigida a Palamedes, en la que éste aparecía como traidor a los griegos y, para hacer más verosímil la insidia, hizo enterrar una cantidad de dinero bajo su tienda. Ante la evidencia, Palamedes fue condenado a muerte y ejecutado.[16]

Se atribuye a Gorgias un discurso escolar que muestra de qué manera podría haberse defendido Palamedes. Es un poco largo, pero lo hemos resumido. Merece la pena leerlo como ilustración de cuanto hemos comentado en el capítulo.

[16] Antonio Melero: *Sofistas*.

...Yo os mostraré que Ulises no dice la verdad por medio de dos argumentos, a saber: que, ni si hubiese querido, habría podido, ni, si hubiese podido, habría querido acometer tales acciones.

A. Me dirijo primero al argumento de que no tengo poder para llevar a cabo esa traición.

1. Habría sido necesario, en efecto, que la traición hubiese tenido, ante todo, un principio y el principio habría sido una conversación (...) Ahora bien, ¿cómo pueden mediar palabras si no tiene lugar un encuentro? Mas ¿de qué modo podría haber tenido lugar un encuentro, toda vez que ni el rey me envió una persona en su nombre ni nadie fue a verlo en el mío? (...)

2. Pero imaginemos posible que ello sucediera con un encuentro (...) ¿Cómo puedo entenderlo y hablarle? ¿Acaso a solas los dos? No comprenderemos, en tal caso, nuestros mutuos discursos. ¿Mediante un intérprete, tal vez? En ese supuesto, interviene una tercera persona como testigo de planes que necesitan mantenerse en secreto.

3a. Pero admitamos que sucedió así, aunque no sucediese. Hubiese sido preciso que, tras nuestro encuentro, nos hubiésemos exigido y dado una garantía. ¿Cuál habría sido, en tal caso, esa garantía? ¿Un juramento, quizás? ¿Quién iba a estar dispuesto a confiar en mí, un traidor? ¿Rehenes, acaso? ¿Quiénes? En mi caso tendría que haber entregado a mi hermano (puesto que no disponía de otra persona); el bárbaro, a alguno de sus hijos (...) Pero, si así hubiese sucedido, el intercambio habría sido palmario para todos nosotros.

3b. Alguien podría sugerir que nos dimos garantía mediante dinero, dándomelo él y aceptándolo yo. ¿Poco dinero tal vez? No, porque no es verosímil recibir poco dinero a cambio de grandes servicios. ¿Mucho entonces? ¿Cómo se hizo, en tal caso, el transporte? ¿Cómo podría haberlo transportado una sola persona? ¿O fueron muchas? Si hubiesen sido muchas, muchos testigos habría habido de la conspiración; si hubiese sido una sola persona, no habría sido mucho el dinero transportado. ¿Lo transportaron de día o de noche? Si de noche, son muchos y próximos los puestos de vigilancia, que no es posible cruzar sin ser advertidos. ¿Fue, entonces, de día? La luz, empero, es enemiga de tales acciones.

4. Pero admitamos que sucedió lo que no sucedió. Nos reunimos, hablamos, nos entendimos, recibí el dinero de ellos, lo recibí sin que nadie se apercibiera, logré ocultarlo. Debía finalmente poner en ejecución todo aquello por lo que se habían realizado estas intrigas. Ahora bien, esta es una cuestión aún más insoluble que las suscitadas hasta ahora, a saber: la realización de la acción debí de llevarla a cabo yo solo o con la ayuda de otros.

4a. No era, sin embargo, la empresa misión para una sola persona.

4b. ¿Con la ayuda de otros, entonces? ¿De quiénes? Evidentemente de gente con la que tengo trato. ¿Libres o esclavos? La gente libre con quien tengo trato sois vosotros. Ahora bien, ¿quién de vosotros tiene constancia de ello? Que hable. ¿Cómo puede, por otra parte, creerse que lo hice con la ayuda de esclavos? Por propia voluntad delatan ellos para obtener la libertad u obligados a ello por el rigor de la tortura (...)

De modo que me habría resultado absolutamente imposible por todos los conceptos llevar a cabo la empresa.

B. Examinad conmigo también esta cuestión: ¿por qué razón me habría convenido el desear llevar a cabo la acción, en el caso de que hubiese tenido capacidad para realizarla? (...)

1. ¿Para hacerme con el poder absoluto? ¿Sobre vosotros o sobre los bárbaros?

1a. Sobre vosotros, imposible, ya que, al ser tantos y tan ilustres, están de vuestro lado las mejores condiciones (...)

1b. ¿Sobre los bárbaros, entonces? ¿Quién me entregará, empero, el poder? ¿Y con qué fuerza podré yo, un griego, detentar efectivamente ese poder sobre unos bárbaros, el poder de uno solo sobre muchos? ¿Por la persuasión o por la violencia? Porque ni ellos estarán dispuestos a dejarse convencer ni podría yo obligarlos a ello (...)

2. Alguien podrá argüir que fue por deseo apasionado de riqueza y dinero por lo que intenté la traición. Ahora bien, de dinero poseo una cantidad suficiente y de otros muchos bienes no tengo necesidad alguna (...)

3. Y ciertamente que no emprendería por razón de honor un hombre acciones de esa naturaleza, con tal de que fuera medianamente sensato. Ya que es en la virtud y no en la perversidad donde se originan los honores. Y a un traidor a Grecia, ¿cómo podría otorgársele algún honor? (...)

4. ¿Con el deseo, quizás, de ser útil a sus amigos o de causar daño a sus enemigos? Porque por esos motivos alguien podría obrar injustamente. A mí, empero, me habría sucedido exactamente lo contrario: habría hecho daño a mis amigos y beneficiado a mis enemigos (...)

Que no habría, en conclusión, querido, aunque hubiera podido, ni habría podido, aunque hubiera querido, traicionar a Grecia, ha quedado ya de manifiesto por las razones anteriormente aducidas.

RESUMEN DE LA CUESTIÓN CONJETURAL

I. La **cuestión conjetural** considera exclusivamente los hechos, sin entrar en otras consideraciones.

II. La polémica puede surgir alrededor de los hechos en sí o de sus **circunstancias**: quién, cuándo, cómo, con qué medios, por qué.

III. Se argumenta en términos de probabilidad, basados en indicios y en motivos.

1. porque existen, o no, **indicios** o **motivos**.
2. porque el hecho es **posible** y muy **probable**.

En el mismo grado en que se den estas condiciones, estimaremos que la explicación es **verosímil**.

Indicio es un hecho conocido que sugiere la existencia de otro con el que mantiene una relación causal, de coexistencia, de sucesión o de semejanza.

Motivo es la causa de hacer algo. Los motivos básicos son dos: obtención de un bien y evitación de un mal.

Es **posible** todo lo que, habiendo voluntad, puede ocurrir porque no está reñido con las leyes de la naturaleza, no es absurdo, cuenta con los medios adecuados y no tropieza con obstáculos infranqueables.

En las cosas posibles nos interesa su probabilidad y su facilidad.

IV. Se trata de un debate previo a cualquier otro.

LA CUESTIÓN DE PALABRAS O NOMINAL

Porfiaba Sancho que era venta, y su amo que no, sino castillo.

Con frecuencia discutimos sobre los nombres de las cosas:

¿Esto es eutanasia o asesinato?
¿A qué llamamos eutanasia?
¿A qué llamamos asesinato?

No se discute el hecho, pero cada uno lo ve de manera diferente y por eso lo denomina con términos distintos.

El método de verificación de la propiedad o impropiedad de los nombres es la definición. En esta cuestión se trata de aportar definiciones y de ajustar estas a los hechos, por eso se ha llamado también cuestión definitoria o definitiva.

La definición y sus clases.

Definir es ofrecer el significado o la clasificación de una palabra, persona, objeto o acto. Cuando discutimos sobre un término es porque su margen de significación es elástico y conviene precisarlo. Definimos (señalamos los fines) para delimitar (poner límites) o determinar (fijar los términos de) un concepto, con el fin de distinguirlo de otros con los que pudiera confundirse. Responde a la pregunta *¿qué es esto?*: *¿Qué es terrorismo? ¿En qué consiste la democracia? ¿A qué llamamos paz?* La definición es, pues, un juicio que establece los límites de un concepto.

a. Tipos de definición: informativa y argumentativa

Las definiciones tienen dos funciones prácticas. La primera es puramente **informativa**:

Cuando hablo de la Hispania romana me refiero al conjunto de la península, es decir a lo que hoy son España y Portugal.

Nos servimos de una definición para aclarar el sentido que aplicamos a una expresión con el fin de evitar malentendidos:

Sócrates— *¿Podrías decirnos, Hermógenes, qué es vinolencia?*
Hermógenes— *Volverse por el vino de molesta conversación para los convidados. Tal me parece ser la vinolencia.*[17]

Las definiciones de este tipo suelen ser convencionales, no inclinan el platillo de la balanza a favor de nadie y rara vez suscitan controversias. Si surge un malentendido, porque alguien emplea términos ambiguos, imprecisos o desconocidos, el diálogo se detiene hasta dejar claro el significado de la palabra empleada:

Sara— *Ha de sabé usté, seño Jué, que este joven es amigo mío.*

---

[17] Jenofonte. *El banquete, VI.*

Juez— *¿Amigo íntimo?*
Sara— *Según el arcanse que usía le dé a la palabra.*
Juez— *Todo el que tiene.*
Sara— *Pos sí: es amigo íntimo.*[18]

La segunda función de las definiciones es **argumentativa**. Recurrimos a ellas cuando no existe acuerdo sobre el nombre que debemos aplicar a hechos reconocidos, porque hay intereses en juego:

Las comisiones de la Banca son un robo/no son un robo.

Uno cree que un concepto es aplicable a determinado objeto o caso, pero el interlocutor lo contradice, con lo cual ambos se ven obligados a empezar por la definición. Entonces la cuestión *¿Esto es A?* conduce a preguntar *¿qué es A?*: ¿qué es robo? De cómo definamos la palabra puede resultar, por ejemplo, que estemos ante un acto legal o ilegal. Del nombre de las cosas depende su valoración, es decir, el resultado del debate, con lo cual la definición se convierte en un arma dialéctica al servicio de nuestros objetivos. De aquí la importancia que se concede a esta polémica. Todas las denominaciones implican consecuencias que conviene asegurar o eludir; consecuencias que, aunque no aparezcan en la discusión, constituyen su verdadera razón de ser y determinan las actitudes de los contendientes. No se alude a ellas, pero no se piensa en otra cosa. Por ejemplo, para evitar los efectos penales o sociales de un hecho innegable, se le cambia el nombre:

Le he llamado imbécil, pero no es un insulto, sino un diagnóstico.
No existió violación, porque ella no opuso resistencia.

No es lo mismo designar un acto como *homicidio* que llamarlo *asesinato*; va mucha diferencia de tachar a alguien de *terrorista* a bautizarlo como *violento*.

Ernesto Ché Guevara: Psicópata argentino extremadamente violento.[19]

Como todo el mundo sabe, la polémica sobre si España es una nación o cualquier otra cosa, no constituye una disquisición teórica.

Eso que usted llama impuesto revolucionario no es más que una extorsión mafiosa.

Lo que se discute a través del nombre es si estamos ante un gesto noble o canalla y, en consecuencia, si deberemos encomiarlo o aplicarle la ley.

Las víctimas del SIDA no se deben contemplar como enfermos sino como minusválidos.

Se desea trasladar a los enfermos del SIDA a la categoría de minusválidos con el fin de impedir que sufran discriminaciones laborales.

Un diputado en las Cortes españolas de 1869 pidió que la palabra *personas* del artículo primero de la nueva Constitución se cambiase en *individuos*, lo que traía

---

[18] Serafín y Joaquín Álvarez Quintero: *Zaragatas*.
[19] Carlos Rodríguez Braun. Prensa diaria.

envuelta la abolición de la esclavitud, pues los esclavos, jurídicamente considerados, no eran entonces *personas*, sino cosas. La ONU tardó 25 años en definir la palabra *agresión*, y no fue por capricho.

Con mucha frecuencia, pues, el resultado global de una polémica depende de que acertemos al definir los términos en litigio. Nada es tan crucial para un razonamiento como la definición. Por eso se dice que quien controla las definiciones gobierna todo el debate.

> *— La vida es un derecho.*
> *— Sin duda, pero no es un deber.*

Estimamos que una polémica nominal es inane, estéril, cuando no modifica nuestra actitud ante los hechos, como ocurre en la fábula de los galgos y los podencos. ¿Qué más da la clase de perro cuando lo importante es que son perros?

> *— Alcánzame esa sopera.*
> *— No es una sopera, sino un frutero.*
> *— Llámalo como quieras, pero alcánzamelo.*
>
> *Si nos hemos entendido en la cosa, no disputemos sobre las palabras.*[20]

b. Una o dos cuestiones

Como acabamos de ver, la asignación de un nombre nos conduce a su definición. Parece un mismo debate, pero son dos cuestiones distintas que abordamos sucesivamente: una **definición** (*¿a qué llamamos A?*) y una **aplicación**: (*¿encajan los hechos en la definición de A?*). Definimos en qué consiste ser A y discernimos luego si un objeto dado es verdaderamente A. Al definir delimitamos, al discernir o aplicar una definición, comprobamos. Con frecuencia planteamos ambas cuestiones: defendemos una definición y sostenemos su aplicación al caso que se discute.

> *Llamamos muerte al cese de la actividad cerebral. Los niños anencefálicos no tienen actividad cerebral. Luego nacen muertos.*

No siempre ocurre así. A veces todo el empeño se concentra en rechazar una definición porque, si triunfa, su aplicación será inevitable:

> *No se puede hablar de violación si no existe violencia.*

A la inversa, cuando la definición no se discute, el debate se reduce a la aplicación:

> *— Un cohecho es un soborno a un funcionario público.*
> *— No se lo discuto. Pero mi cliente no es funcionario.*

c. Controversia simple o doble

Cabe también que la polémica sea **simple** o **doble**, según se discuta sobre un sólo nombre o se enfrenten dos denominaciones.

En la controversia **simple** una de las partes sostiene un nombre que la contraria rechaza.

---

[20] Schopenhauer. *Senilia.*

Lo que escribe Cortázar son novelas / No son novelas.

Si uno piensa que Cortázar es un gran novelista será porque estima que sus escritos encajan en una definición aceptable de novela. Quien se opone al nombre rechaza la definición por incorrecta, o niega que los hechos cuadren con el nombre que se propone. Podría sugerir otra palabra para denominar las producciones de Cortázar, pero no es indispensable que lo haga, y con frecuencia no es conveniente, porque aunque no resulte errónea (que pudiera serlo) ofrece a la parte contraria la oportunidad de pasar al ataque. Por lo general, basta con desembarazarse de la denominación que se estima inadecuada o peligrosa.

No se cómo tendremos que llamarlas, pero no responden a lo que solemos entender por novelas.

En la cuestión **doble** cada una de las partes ofrece su propia denominación.

Controversia: Es un acto terrorista / Es un alboroto callejero
Cuestión: ¿Incendiar un autobús es terrorismo o es alboroto?

Cuando se enfrentan dos nombres, cada una de las partes define ambas propuestas: en primer lugar la propia, para mostrar que se ajusta a los hechos y, a continuación, la contraria, para probar que resulta inadecuada, inútil, o tendenciosa.

Lo tuyo no es economía sino codicia, pues la economía consiste en conservar con cuidado los bienes y la codicia en desear injustamente los ajenos.[21]

En resumen, hemos distinguido:
Dos tipos de definición: **informativa** y **argumentativa**.
Dos tipos de cuestión: sobre la **definición** y sobre su **aplicación**.
Dos tipos de controversia: **simple**, que afecta a un sólo nombre, y **doble**, que enfrenta dos denominaciones.

Cómo definimos

Toda definición se basa en semejanzas y diferencias. **Semejanzas** para señalar el género (el grupo, familia, directorio) donde clasificamos un concepto y donde figuran todos los semejantes a él: *un asesinato es un homicidio; un psicópata es un enfermo*. **Diferencias** para individualizar la variedad a que nos referimos y distinguirla de los demás miembros del grupo: *un homicidio... con alevosía; un enfermo... mental*.

Hay definiciones sencillas: *El sol es la estrella... del sistema solar. Observar es mirar... con atención.*

Hijo— *¿Qué es un traidor?*
Lady Macduff— *Pues uno que jura y miente.*

---

[21] Anónimo. *Retórica a Herenio, IV, 35.*

Otras exigen numerosas matizaciones para agotar el campo de las diferencias. Por ejemplo: si quiero definir el aborto legal, que es una variedad muy concreta de aborto, comenzaré por situarlo en el catálogo de conceptos: el aborto legal es *una interrupción del embarazo*. Añadiré, para empezar a señalar sus peculiaridades, que es *provocado* (en lo que se diferencia de los espontáneos, que son la mayoría). Como con esto no basta, detallo: *antes de las doce primeras semanas de gestación* (para diferenciarlo de todos lo que se producen con posterioridad a esa fecha). Como la definición todavía es insuficiente porque caben demasiados abortos en ella, señalo: *realizado con garantías médico-asistenciales* (para separarlo de todos los que no ofrecen estas garantías); y aún he de añadir: *cuando concurre alguno de los motivos recogidos por la ley*. Ha costado un poco de trabajo, pero hemos llegado a un nivel de concreción casi transparente: *el aborto legal es una interrupción del embarazo provocada antes de las doce semanas de gestación, con garantías médico-asistenciales, cuando concurre alguno de los motivos recogidos por la ley*. Tal vez, para despejar hasta el último equívoco, debiéramos haber incluido que se trata de un aborto *voluntario* y haber especificado las *garantías médico-asistenciales*. ¿A usted qué le parece?

Todo lo que contribuya a señalar diferencias entre una cosa y sus semejantes tiene cabida en la definición. Por ejemplo, la finalidad: *Una mentira piadosa no persigue el daño del prójimo*; el uso: *El cuchillo del pan*; la causa: *Trueno es el ruido del rayo*; los efectos: *El opio es un somnífero*; las condiciones: *La violación exige violencia*; los opuestos: *Lo contrario de economía es derroche, y lo de avaricia, generosidad*; la intención: *No es penalty, la mano ha sido involuntaria*. De la misma manera se puede recurrir a las partes (*tiene tres lados*), la materia (*plástico*), la forma (*redondo*), el tamaño (*el más largo*), la posición (*el tercero*), el tiempo (*antes de las doce semanas*), las peculiaridades (*usa gafas)*; los ejemplos (*un libro es esto que está usted leyendo*), la etimología, los sinónimos, y las comparaciones:

> *Poesía eres tú.*
> *¿Como es la magnanimidad? Todo lo contrario de la mezquindad.*
> *Discuten los amigos con los amigos; disputan, en cambio, los adversarios y los enemigos.*[22]
> *Reloj, una máquina de metal, compuesta de diversas ruedas, cuyo movimiento reglado es propio para señalar las horas.*[23]

No es preciso que una definición recoja todas las características conocidas. Basta con que señale una o algunas con tal de que resulten suficientes para distinguir un concepto de otros afines. Señalamos las cualidades particulares, porque nuestras definiciones son, en su mayoría, **descriptivas**.

> *Carro: carruaje consistente en una plataforma con barandillas, montada generalmente sobre dos ruedas, con lanza o varas para enganchar el tiro.*
> *Publicidad: Conjunto de medios y técnicas que permiten la difusión de objetos o de ideas, y que tienden a provocar comportamientos o actitudes en los individuos que reciben sus mensajes.*

Un filósofo, o un físico, están condenados a emplear definiciones muy precisas, **esenciales**: *hombre es animal racional*. En la vida común no sufrimos esta limitación:

[22] Platón: *Protágoras*.
[23] Arnauld· *Lógica de Port Royal.*

para definir un metro no recurrimos al patrón que guardan en París. Lo describimos como 100 centímetros o, si acaso, abriendo los brazos a guisa de ejemplo. Rara vez se nos alcanza la esencia de las cosas, por lo que nos conformamos con sus accidentes, lo cual nos permite definir de forma mucho más gráfica y pintoresca a partir de cualquier diferencia significativa: *el hombre es un animal que usa zapatos*.

> *Culiparlantes son esos diputados mudos que sólo opinan cuando levantan el culo para votar.*[24]
> *Loco es el que confía en la dulzura de un lobo, la salud de un caballo, el amor de un mancebo o el juramento de una puta.*[25]

Disponemos de una gran libertad para definir a condición de no retorcer o traicionar el concepto que designamos. Podemos utilizar la definición que mejor nos cuadre, pero hemos de procurar que sea breve (no un folleto explicativo), clara (más que el término definido), completa y precisa.

> *La eutanasia es la anticipación de la muerte de un enfermo terminal irrecuperable que padece insoportables sufrimientos y que solicita lúcida, libre y reiteradamente ayuda para morir.*

Hay casos en que las definiciones se tornan imposibles. Así ocurre cuando determinados conceptos se nos han convertido en un *cajón de sastre*:

> *¿Quién puede dar una definición de novela? Cuando yo era muchacho empecé a coleccionar definiciones de novela y llegué a tener más de trescientas, pero me di cuenta de que no servía para nada porque si el Ulises de Joyce respondía a las premisas de una definición, sobraba El Decamerón de Bocaccio, y lo mismo pasaba con otras obras geniales*. C. J. Cela en el diario *El Mundo*.
> *Amor es un no sé qué, viene por no sé dónde, envíale no sé quien, engéndrase no sé cómo, conténtase no sé con qué, siéntese no sé cuándo, y mata no sé por qué.* Ovidio: *Ars Amandi*

Cómo argumentamos con las definiciones

Cuando necesitamos definir algo podemos hacer dos cosas: emplear las definiciones tal y como están en sus fuentes, o modificarlas. Veamos las ventajas que ofrece cada una de estas posibilidades: la **definición convencional** y la **redefinición**.

Muchísimas definiciones nos vienen dadas (el diccionario, un código legal, el uso habitual del término) y las utilizamos tal y como circulan:

> *Mayor de edad es quien tiene 18 años cumplidos.* Constitución española.
> *Jactancia es la alabanza propia excesiva y presuntuosa.* Diccionario RAE.

En otros casos no existen definiciones establecidas, o las existentes son insatisfactorias o simplemente anticuadas. Las definiciones, como los códigos, envejecen porque la vida camina más ligera que ellas: se multiplican con mayor rapidez

---

[24] Víctor Márquez Reviriego. Diario ABC.
[25] Shakespeare: *El Rey Lear, III, VI.*

los conceptos que las palabras. Hemos de corregir las definiciones convencionales o crear otras para los nuevos conceptos.

A veces se modifica una definición (redefinición), porque precisamos ensanchar o restringir sus contenidos:

> *El gobierno amplía el concepto de familia numerosa a dos hijos si uno es minusválido.*
> *Por déficit debe entenderse el volumen de endeudamiento del gobierno central, los gobiernos regionales o locales y los fondos de la seguridad social.* Tratado de la UE.

Así actúa el gobierno, la UNESCO, las sociedades científicas, etc. En las conversaciones cotidianas, lo que hacemos con más frecuencia es aprovechar la elasticidad de los términos para dar con la interpretación que mejor se adapte a nuestras necesidades:

> *Si llamamos ambición al noble y legítimo empeño por realizar los proyectos que beneficien a mi país, soy ambicioso e incluso muy ambicioso. Pero si llamamos ambición al afán desmedido de poder o riquezas, en modo alguno podrá nadie tacharme de ambicioso.*

¿Qué entendemos por borracho? ¿y por salud mental? ¿y por acoso sexual? Dígase lo que se diga, sin duda suscitará polémica. Donde no existen definiciones rígidas, todo es subjetivo y todo el mundo piensa que su redefinición es tan legítima como otra cualquiera. ¿Quién logrará imponer la suya? Aquél que acierte a cargarse de razón y sea más persuasivo al señalar diferencias y matices.

> *El hombre que se puede calentar a buena lumbre y se deja ahumar, y el que puede beber buen vino y lo bebe malo, y el que puede tener buena vestidura y la tiene astrosa, y el que quiere vivir pobre por morir rico; aquel sólo y no otro podremos llamar avaro y mezquino.*[26]

En suma, que uno se acoja a la definición establecida o que la modifique depende de la necesidad. El propio debate señala el tipo de definición que nos conviene emplear. Sobre esto no existe más regla que el buen criterio de quien argumenta. Se apreciará mejor si repasamos algunos ejemplos:

a. Definiciones convencionales:

Un antiabortista, por ejemplo, tal vez prefiera las definiciones más estrictas, menos matizadas: *un aborto es un homicidio premeditado, luego es un asesinato*. Cuando un juez español procesó al ex dictador Pinochet por *genocidio*, el Fiscal General se opuso apelando a una definición literal:

> *No es genocidio porque genocidio se dice cuando existe persecución por razón nacional, étnica, religiosa o racial, que no se han dado en este caso.*

Cuando el presidente Clinton fue acusado por negar sus *relaciones sexuales* con una becaria, alegó que el concepto de relación sexual implicaba el coito y que, en

---

[26] Fray Antonio de Guevara: *Epístolas familiares*.

consecuencia, él no había mantenido *relaciones sexuales* con dicha becaria. Del mismo modo, un tribunal de París rechazó en 1998 que un varón hubiera sido violado por una mujer, ya que, en sentido estricto, *sin penetración no existe violación*. Las mujeres pueden causar *agresiones sexuales*, pero no *violaciones*.

> *Si ha vivido en el extranjero es porque huyó de la guerra. Resulta mucho más apropiado considerarlo desertor que exiliado.*[27]

b. Redefiniciones.

> Coriolano— *Ojalá fuesen bárbaros, que es lo que son, aunque nacidos en Roma, y no romanos, que es lo que no son, aunque los hayan parido en el pórtico del Capitolio.* Shakespeare.

Quien desee combatir las ideas que se amparan en definiciones estrictas o convencionales, no tiene otro camino que idear definiciones que se adapten mejor a su manera de ver la realidad.

> Robespierre— *El terror no es otra cosa que la justicia pronta, severa, inflexible; luego es una emanación de la virtud.*[28]

En la *Oración Contra Pisón*, Cicerón elude la definición convencional. Que Pisón era cónsul no se podía discutir puesto que había sido elegido como tal. Marco Tulio no rechaza el nombramiento ni la legitimidad, es decir, no discute la definición oficial. Pero tampoco la emplea, porque no sirve al propósito de su discurso, que es descalificar a Pisón. Al contrario, la menosprecia: *¿Piensas tú que el consulado se contiene en los lictores, en la toga y en la pretexta?* Define el consulado como a él le conviene: es menester ser cónsul con el ánimo, con el consejo, con la fe, con la gravedad, con el desvelo, etc. en suma, con todas las virtudes que deben exigirse a quien ejercita el mando supremo. Las consecuencias vienen solas: primera, que el concepto habitual de cónsul es falso, inexpresivo, equívoco. Segunda, que Pisón no tenía de cónsul sino las apariencias.

> *¿Qué es ser de izquierdas? No, desde luego, tener un carnet o un himno. Eso sólo son los signos externos de la izquierda.* Fco. Umbral.

Siguiendo el ejemplo de Cicerón, si uno quiere atacar a un ministro, nada le impedirá señalar como características del gobernante la honradez, el conocimiento, el don de gentes, la disposición para el diálogo, etc. Es obvio que definimos un ideal pero ¿quién osará alegar que para gobernar no es preciso ser honrado, capaz o dialogante? El resto es fácil: si el ministro concreto no se corresponde con la definición, ¿quién rechazará que se trata de un ministro de pacotilla? Mi concepto de nación, de paz, de amigo, no se satisface con la definición escueta de la ley o del diccionario, que son andaderas. Busco pues una definición que responda a cada idea en términos que puedan ser compartidos por los oyentes y que sirvan al objeto del debate.

---

[27] Isócrates, *XVIII, 49.*

[28] *Discurso 5 de febrero de 1794.*

No se llama uno caballero porque es en sangre limpio, en potencia grande, en joyas rico y en vasallos poderoso; porque todas estas cosas en un mercader se suelen hallar, y aun un judío las suele comprar. Lo que al caballero le hace ser caballero es ser medido en el hablar, largo en el dar, sobrio en el comer, honesto en el vivir, tierno en el perdonar y animoso en el pelear.[29]

Qué hará quien se oponga a la definición?

Todo lo contrario. A una definición convencional opondrá otra más amplia que señale nuevos matices. Ante una redefinición esgrimirá la definición convencional. Si la definición era subjetiva (que expresa una preferencia personal o de grupo) buscará definiciones objetivas y viceversa. Por ejemplo: un general es acusado de temerario porque, aunque logró la victoria, se enfrentó a un enemigo superior y, en efecto, temerario es el que acomete a un enemigo más fuerte. La parte contraria podría decir que no se puede llamar temerario a quien acometiendo con menos fuerzas logra la victoria; que tal concepto de temerario es rígido; que excluye muchas gestas heroicas; que la superioridad numérica se puede compensar con el valor, la astucia y el mejor aprovechamiento de la oportunidad; en una palabra, que se está utilizando una definición raquítica, inconveniente e injusta. El defensor del término en litigio puede aferrarse a la definición convencional y responder que el término temerario se aplica a la decisión, no a los resultados; que el éxito no justifica la temeridad ni puede disfrazar la imprudencia; que, precisamente por haber sido temerario, nadie pensaría en ofrecerlo como ejemplo para otros generales, etc. Así es como la definición ofrece un arsenal bien nutrido para la defensa y el ataque.

Del mismo modo podríamos hablar en el caso de la eutanasia o del aborto. A determinadas posiciones les favorece la definición más estricta. Quien piense que ésta se ha quedado corta como la ropa de los niños, habrá de utilizar una nueva que recoja los matices no contemplados en la antigua. Y así con todo lo que se quiera: ¿a qué llamamos arte, paz, democracia, izquierda, matrimonio, progreso, división de poderes, unidad nacional, tregua indefinida...? Por ejemplo:

¿Quiénes han de ser considerados padres? ¿Los que engendraron al niño o quienes lo han adoptado, lo cuidan, lo alimentan, miran por su interés, lo educan y lo aman?

La eutanasia no es el derecho a decidir sobre la propia vida. Eso es el suicidio y nadie lo discute. La eutanasia implica que alguien termine con la vida de otro, con la de quien, queriendo morir, no puede por sí mismo terminar. De modo que será mejor que nos dejemos de falsas polémicas y encaremos que la eutanasia es un homicidio justificado.

Otras tácticas de la definición

Eufemismo. Como es sabido, llamamos eufemismo a la manifestación suave o decorosa de ideas cuya recta y franca expresión sería dura, malsonante o, si se quiere,

---

[29] Fray Antonio de Guevara. *Epístolas familiares.*

políticamente incorrecta. Puede aplicarse a la argumentación como lo que es: una variedad de definición argumentativa que disfraza la realidad y permite que se acepten mejor las definiciones que convienen al orador.

> *En Afganistán no estamos en guerra. Se trata de una intervención humanitaria.*

De este modo se canonizan actividades que parecerían inadmisibles con otro nombre: gana mucho la actividad del terrorista cuando se la denomina *lucha armada*. Felipe II dispuso que la tarea de los españoles en América no se llamara conquista, sino *pacificación*. Los norteamericanos han inventado el término *food insecurity* para referirse a la desnutrición vulgarmente llamada hambre. No parece bien que haya norteamericanos hambrientos.

> *Si los médicos nos prohibiesen pronunciar las palabras viruela, gota, reumatismo o cálculo de vejiga, ¿sería ello remedio para extirpar esas dolencias?*[30]

El recurso al eufemismo ahorra definiciones y disputas. Sin necesidad de modificar la sustancia de las cosas, se las reboza con otro nombre y quedan corregidas. Los economistas son especialmente fecundos a la hora de inventar eufemismos: *crecimiento negativo; progreso de la tasa de descenso; bajada del ritmo de aumento*... El vicio se ha contagiado a toda la sociedad: *empleadas de hogar, tercera edad, persona de color*...

> *A todo le da un nombre falso: a lo que otros llaman crímenes, él lo llama remedios, a la crueldad dice rigor, a la tacañería, ahorro, a las torturas y abusos que sufrís, disciplinas.* Tácito, *Historias.*

Esto de bautizar las cosas sin modificar la realidad conforma el primer paso para engañar al pueblo en todas las revoluciones. Quien impone las denominaciones derrama su propia ideología sobre la sociedad. De ahí, por ejemplo, que se insista en llamar *Estado* a España, *gesto humanitario* a un bombardeo y *antiamericano* al discrepante. Para sembrar una mentalidad es preciso ganar la batalla de las palabras. En la novela *1984*, de George Orwell, aparece una *neolengua* caracterizada por los eufemismos que dicta el poder. Cuando no se pueden modificar los hechos se opera sobre el lenguaje.

> El doctor— *Disculpe, señor Katona, ¿quiere decirme qué cargo desempeña usted en Matuschek y Compañía?*
> Katona— *Yo diría que soy una especie de relaciones públicas. Una especie de mediador entre Matuschek y sus clientes, a bordo de una bicicleta.*
> Doctor— *El chico de los recados, ¿no?*
> Katona— *Doctor, ¿le gusta que le llamen matasanos?* (De la película *El bazar de las sorpresas*).

La **degradación del nombre** busca lo contrario que el eufemismo: sustituye términos inocuos o eufemismos por expresiones denigratorias u ofensivas, por ejemplo: *matasanos*.

> *De hoy en adelante a todo crítico se le llamará envidioso, a toda prueba calumnia, a toda censura libelo, y a todo raciocinio insulto.*[31]

---

30 J. Swift. *Argumento contra la abolición del cristianismo*.
31 Moratín: *La derrota de los pedantes*.

El presidente Bush rebautizó el slogan electoral de Clinton *inversión y crecimiento*, como *impuestos y gastos*. Un mismo acontecimiento religioso se puede calificar de manera neutra (*fenómeno de culto*), encomiástica (*expresión de piedad*), o despectiva (*superstición*), según mejor convenga.

> *El socialismo cristiano no es otra cosa que el agua bendita con que la clerigalla bendice el enojo de la aristocracia.*[32]

Al nombrar las cosas orientamos la valoración de los hechos, y con ello propiciamos el rechazo o la aceptación de una propuesta que los corrija. Por eso, con altísima frecuencia, los nombres se emplean con la exclusiva intención de menospreciar los actos, las ideas o los propósitos del adversario; en otras palabras, para favorecer juicios de valor y calificaciones morales.

> *Mis amigos me llaman Felicidad. Mis enemigos, en cambio, para denigrarme, me llaman Vicio.*[33]

Revestimos los conceptos con elementos emocionales que faciliten la aquiescencia o la repulsa del público.

> *El aborto es un infanticidio.*

¿Quién querría pasar por infanticida? Clístenes, el tirano de Sición, modificó los nombres de las tribus dorias: llamó a la suya la de los *Señores del Pueblo (Arquelaos)*; y a las otras tres, las de los *Cerdos (Hiatas), Lechones (Queireatas) y Asnos (Oneatas)*.[34]

Al ofrecer denominaciones degradantes sugerimos implícitamente una **valoración** negativa. Con la misma palabra parece que resolvemos la cuestión nominal y la evaluativa, pero no es así. Nuestro contrincante sabrá distinguir las dos cosas: discutirá por un lado la denominación y por otro, **sea ésta cual fuere**, la valoración.

> — *¿Por qué lo llamas locura?*
> — *Porque quiero adelantar que me parece mal.*
> — *Será una locura, pero me parece bien. Porque es una santa locura.*

El primer interlocutor plantea una cuestión nominal que solamente se puede discutir rechazando la calificación: *no es una locura*. El segundo interlocutor no discute la cuestión nominal, pero valora el hecho de otra manera.

Elusión del nombre. A veces nos encontramos con definiciones implícitas, que no mencionan el nombre pero dejan que se sobrentienda: *no le he llamado ladrón: sólo he dicho que se llevó los candelabros*. Como lo definido y la definición son intercambiables, tanto da emplear uno como la otra:

> Groucho (a la mujer sentada a su lado en una elegante cena)- *¿Se acostaría usted conmigo por diez millones de dólares?*

---

[32] C. Marx y F. Hengels. *El manifiesto Comunista*.
[33] Jenofonte: *Recuerdos de Sócrates*, I, 26.
[34] Heródoto 5, 68.

Mujer (se ríe y contesta)- *Pues claro que sí, Groucho.*
Groucho- *Bueno. ¿Y qué tal por quince dólares?*
Mujer (indignada)- *Pero bueno, ¿quién se ha creído usted que soy?*
Groucho- *Eso ya ha quedado claro. Ahora estamos discutiendo el precio.*[35]

[35] Paulos, John Allen: *Un matemático lee el periódico.*

En **resumen**: las tácticas que empleamos en la cuestión nominal son:

a. La **redefinición** o reclasificación de conceptos, según los objetivos del debate.
b. Los **eufemismos**.
c. La **degradación** de los términos.
d. La **elusión** del nombre.

Cómo se refuta en la cuestión nominal

Un argumento por definición, viene a decir:

Cohecho es soborno a un funcionario público.
Usted ha sobornado a un funcionario público.
Luego usted ha cometido un cohecho.

F, G, H, son los criterios para definir A
B cumple los criterios F, G y H
———————————
Luego B es A

Dado que el argumento consta de una definición y su aplicación a un caso, podemos arruinarlo atacando cualquiera de las dos premisas: puede ser mala la definición o puede estar mal aplicada al caso que se discute.

Dice usted que soy un fascista. O usted no sabe lo que es un fascista o usted no sabe lo que soy yo.

a. El rechazo de la definición

La definición es vulnerable cuando traiciona el concepto que pretende definir, bien porque es falsa o porque es incompleta. Nuestras ideas podrán ser más o menos nebulosas y, en consecuencia, admitir toda clase de precisiones. Lo que no admiten es la distorsión. Una definición falsa no se corresponde con la idea o el hecho que describe. Son frecuentes las definiciones basadas no en lo sustancial sino en lo accesorio. Por ejemplo, Daniel Ortega, el revolucionario sandinista de Nicaragua, gastaba su propia definición de democracia:

Democracia es alfabetización, es reforma de la tierra, es educación y salud pública.

¿Donde dejamos la ley de mayorías, las elecciones con candidatos de la oposición, la prensa libre...?

El fascismo generalmente se define por sus aspectos accesorios como el nacionalismo, el racismo o el militarismo, eludiendo su noción fundamental: la supeditación del individuo al Estado.[36]

---

[36] C. Rodríguez Braun. Prensa diaria.

Un buen ejemplo de mala definición es la de eutanasia que recurre a la etimología: *buena muerte*. Nos obliga a definir de nuevo ¿qué es buena muerte?: ¿morir rodeado de los hijos? ¿acabar con una mala vida? ¿evitar la muerte mala, larga y dolorosa? ¿suicidarse? ¿disponer de auxilio para escoger la hora o las condiciones? Ya se ve que estamos ante una definición que, en lugar de fijar los límites del concepto, los pulveriza.

Una definición falsa no individualiza bien el concepto, es demasiado laxa, demasiado estrecha o, peor aún, está confeccionada a la medida de los intereses de quien la emplea. Puede ser atacada, según convenga, por diferentes flancos:

1. Porque traiciona el concepto, esto es, no responde a la idea compartida por todos, o la mayoría, o los más sabios.

> *¿Qué tiene que ver con una huelga romper una vía férrea, cortar las líneas telefónicas, apoderarse de depósitos de explosivos?*

Podemos probarlo apoyándonos en la opinión general, en el uso, en la tradición, en las normas donde esté recogida (un diccionario, una ley), en la comparación con casos similares en que la definición aceptada coincide con la nuestra, en sus sinónimos, o en la etimología.

> *Si esto no es una guerra, muchos se equivocan al emplear el término.*
>
> *Temerario viene de "temerarius" que significa irreflexivo, es decir, que actúa sin sopesar las ventajas y los perjuicios.*
>
> *Dices que te echo en cara la hospitalidad de Alejandro. ¿Yo a ti la hospitalidad de Alejandro? ¿De donde la obtuviste? Ni huésped de Filipo ni amigo de Alejandro te llamaría yo a ti (no estoy tan loco), a no ser que también a los segadores y a los que trabajan a jornal haya que llamarlos amigos y huéspedes de quienes los tomaron a sueldo. Pero ello no es así. ¿De qué? Ni mucho menos. Yo a ti te llamo asalariado de Filipo antes y de Alejandro, ahora..*[37]

Una definición puede ser mala porque elude el marco circunstancial en que se mueve el concepto. Por ejemplo no significa lo mismo la palabra *paz* en Afganistán y en Colombia; no se entiende igual el concepto de *acoso sexual* en Namibia y en Nueva York.

2. Por los inconvenientes o los absurdos que se derivarían de su aceptación.

> *El término "violentos" es un eufemismo que deforma la realidad en beneficio de los terroristas.*
> *Según dicen, en Afganistán ha estallado una acción humanitaria.*

3. Porque expresa una contradicción del interlocutor:

> *En cuanto al calificativo de tirano, puedo responder que, cualquiera que sea mi condición, soy el mismo que era cuando pactasteis conmigo una alianza. Recuerdo que entonces me llamabais rey; veo que ahora me llamáis tirano. Pues bien, si*

---

[37] Demóstenes. *Sobre la corona.*

hubiese cambiado yo el título en que se basa mi autoridad, debería dar cuentas de mi falta de consistencia; como sois vosotros los que cambiáis, vosotros debéis explicar la vuestra.[38]

Con los terroristas en activo no cabe una negociación digna: o se conserva la dignidad y no se negocia, o se negocia y se pierde la dignidad. Hay que escoger.

4. Además, si la definición está mal hecha, su imprecisión afectará también a la idea contraria. Si nuestro concepto de guerra es borroso, también lo será el de paz. Si confundimos la sencillez con la grosería, también confundiremos sus contrarios: el engolamiento y la elegancia.

Si esto no es una guerra ¿a qué llamamos paz?; si no es temeridad, ¿qué es la prudencia?

5. Porque es exageradamente rígida o exageradamente flexible.

Cuando alguien se atrinchera en una definición rígida no es difícil combatirlo, porque suele ser el caso de conceptos que han desbordado por los cuatro costados los límites de la palabra habitual, por ejemplo: *salud, bienestar, muerte digna*...

Más enconada puede ser la disputa de una definición que peca de flexible porque mueve las fronteras del concepto ensanchando o reduciendo su extensión a gusto del usuario.

Llamamos **estrecha** a la que amontona diferencias y matices para dejar fuera todo lo que pueda molestar. Así hay quien reduce la extensión del término *demócrata* para excluir a cuantos no coincidan con sus propias ideas. Como decía maese Cabra:

Todo lo que no es olla es vicio o gula.

En el extremo contrario se mueve la definición **relajada**, que menosprecia matices y diferencias para hacer sitio a lo que desea. Los mismos que restringen el término *demócrata*, inflan la definición de *fascista* hasta incluir en ella a todo el género humano salvo el orador y sus amigos. Es también el caso de quien etiqueta pomposamente como *champán* cualquier vino con burbujitas de origen ignoto.

— Si usted está dispuesto a facilitar la muerte únicamente a los enfermos terminales, ¿cómo es que ayudó a una mujer que no tenía ese diagnóstico?
—Todas las enfermedades que acortan la vida son terminales.

b. El rechazo de la aplicación

Que se pueda aplicar o no una definición a un hecho es un asunto de semejanzas y diferencias. Kevorkian, el médico norteamericano condenado en 1999 por practicar la eutanasia, se fotografió para la prensa junto a una pizarra en la que podía leerse:

Homicide ≠ Murder
Euthanasia = Homicide
Euthanasia ≠ Murder

---

[38] Tito Livio XXXIV.

Quien defienda la aplicación de una definición, acentuará las semejanzas y menospreciará las diferencias. En un ejemplo anterior, quien aplicaba el término *temerario* no tomaba en cuenta la victoria. En el Evangelio, basta el deseo para ser adúltero:

> *Todo el que mira a una mujer deseándola ya adulteró con ella en su corazón.*[39]

El contrincante hará lo contrario: menospreciar las semejanzas como irrelevantes y acentuar la importancia de las diferencias (*no es temerario el victorioso; no es lo mismo ser adúltero de mente que de cuerpo entero*). Cicerón, para atacar al cónsul, señala primero lo irrelevante de las semejanzas (toga, lictores) y destaca enseguida la magnitud de las diferencias.

> *No, no hablo a mi ejército; vosotros no sois romanos; no tenéis más que el aspecto y las armas. ¡Ah! si hubieseis tenido también el valor!*[40]
> *Un inválido que necesita de otra persona para morirse no es un suicida.*
> *No porque sea árbol ha de ser plátano; pero si no es árbol, mucho menos será plátano. Lo que no es virtud está lejos de ser justicia.*[41]

Todas las diferencias que señalamos al hablar de la definición pueden ser utilizadas para este caso:

> *No basta haber tomado a préstamo para ser deudor, sino que ha de añadirse la persistencia en la deuda por no haberla satisfecho.*[42]

En **resumen**: Podemos refutar la definición o su aplicación al caso que nos ocupe.
Rechazamos la **definición**:
- a. porque traiciona el concepto.
- b. por los inconvenientes que acarrea.
- c. porque expresa una contradicción,
- d. porque altera la idea contraria.
- e. porque es exageradamente flexible.

Rechazamos la **aplicación**:
Porque en nuestro caso pesan más las diferencias que las semejanzas con lo definido.

Consideraciones finales

1. No siempre existen los dos contendientes. Se puede argumentar contra una definición surgida en un debate anterior o contra la definición más extendida.

2. Hay cuestiones que son puramente de palabras y otras que son puramente de hechos. En ambos casos, al no existir contaminación entre los hechos y las palabras, el debate se simplifica. En ocasiones, sin embargo, es preciso tocar ambas cuestiones y conviene no mezclarlas, porque es una insensatez discutir sobre los nombres cuando no existe acuerdo sobre los hechos.

---

[39] Mateo, 5,28.
[40] Tito Livio XXVII.
[41] Quintiliano, V, X, 56
[42] Epicteto. *Diatribas* I, 7-16.

Para distinguir con claridad las dos clases de cuestiones, conviene adquirir el hábito mental de preguntarnos: *los que discuten ¿admiten o no los mismos hechos?* Veamos algunos ejemplos.

Cuando se discute si una madre es *infanticida*, sin duda estamos ante una cuestión de hechos. Hay un niño muerto y se trata de averiguar si su madre es, o no, la causante de la muerte. No hay cuestión de palabras. Nadie pondrá reparos al nombre de *infanticida* si se prueba que la madre asesinó a su hijo. Se le aplicará por definición. Toda la controversia se centra, pues, en los hechos.

¿Edipo fue un *parricida*? Aquí no existe discrepancia sobre los hechos. Todo el mundo está de acuerdo en que mató a su padre. ¿Qué se discute, pues? Si el término *parricida* es adecuado a lo que hizo Edipo: matar a un hombre sin saber que era su padre. Es una pura cuestión de palabras.

3. Buena parte de las malas definiciones no son sino *falacias de petición de principio*. Se pueden dar éstas en dos circunstancias: a) cuando se ofrece una definición privada dando por supuesto que todo el mundo la comparte. b) cuando se define en círculo.

a. Se nota enseguida el advenimiento de una definición privada porque la escoltan expresiones subjetivas y restrictivas como: *auténtico, real, genuino, verdadero,* etc.: *paz auténtica, americano genuino, amor verdadero...* Es el caso de quien define a su conveniencia y, como es natural, logra que los hechos coincidan pasmosamente con su definición.

> *— A todas las gallegas les gusta el pulpo a feira.*
> *— Pues a Rosalía, que es gallega, no le gusta.*
> *— Rosalía no es una auténtica gallega.*

> *Yo amo la libertad, pero la libertad verdadera. La quiero católica, española. Aparisi Guijarro.*[43]

b. Se produce un razonamiento circular cuando lo definido entra en la definición: *Experiencia es lo que se experimenta cuando un experto experimenta la experiencia*.

> *¿Y qué es la acción? Todos lo sabéis y no necesito decíroslo. La acción es... lo que se hace, señores.*[44]

> *Hay pocas personas justas porque hay pocas personas dispuestas a dar a cada uno lo que le corresponde.*

> *Las ayudas a las víctimas de delitos violentos no son subvenciones, sino expresión de un principio de solidaridad de la sociedad con las víctimas.*

> *— Esta película es la mejor del año.*
> *— ¿Qué significa mejor?*
> *— Ha recibido el aplauso de los principales críticos.*
> *— ¿Qué significa principales críticos?*
> *— Los que tienen suficiente gusto y conocimiento como para apreciar películas sobresalientes, como ésta.*

---

[43] Cañamaque, Francisco: *Los oradores de 1869*. Madrid, Simón y Osler, 1879.

[44] Galdós: *Torquemada en el purgatorio*.

Como dijo Lincoln: *Es un libro que gustará a la gente que gusta de este tipo de libros*. Pueden encontrarse más ejemplos sobre la *Petición de Principio* en el Diccionario de falacias.

4. No es aconsejable dirigirse al adversario con expresiones como: *¡defíname la codicia!* Puede devolverle la pelota y responder: *defínala usted*. Es preferible ser menos exigentes: *¿a qué llama usted codicia? ¿qué debemos entender por codicia?*

Cuando le ofrezcan una definición, no responda escolásticamente: *¡Mal definido!, no es congruente lo definido con la definición; no se debe definir in orbem*. Es un lenguaje que molesta no sólo a su interlocutor sino a todos los oyentes. Es preferible que muestre los fallos y contradicciones de manera más llana y accesible para todo el mundo.

5. Si la cuestión nominal es irrelevante (de las que no mejoran nuestro conocimiento ni modifican nuestra actitud), záfese de ella. No pierda el tiempo en discusiones estériles. Traslade el debate a la cuestión de valoración:

> *No voy a discutir con usted una cuestión nominal. Lo que yo defiendo es que mi propuesta, llámela como usted quiera, es la más conveniente. Esto es lo que usted debe rebatir, y no el nombre.*

> *¿Cómo prefieres que te considere, pérfido o prevaricador? Veo que es necesario uno u otro calificativo, pero no me empeñaré contigo en que elijas el que quieras.*[45]

Como dice Quintiliano, *ningún interés tiene el saber con qué nombres se designa algo cuando la cosa es clara por sí misma*.[46] Si un adversario insiste en cuestiones nominales con el objeto de eludir el debate fundamental, no debemos dejarnos arrastrar; hemos de imponer la cuestión principal, aunque no exista acuerdo en las denominaciones. Buena parte de nuestras decisiones pueden defenderse con independencia del nombre que quiera dárseles.

> *¿Qué habéis contestado? Que no había guerra pues no había sido declarada. Pero ¿discutimos sobre las cosas o sobre las palabras? Habéis dicho lo mismo que Bouganville decía en el combate de La Granada. Rodaban las balas sobre el puente de su nave y dijo a los oficiales: Lo que hay en esto de gracioso es que no estamos en guerra. Y en efecto, no estaba declarada*[47].

6. En los tribunales no es raro que se plantee una cuestión nominal por parte de quien se aferra a la *letra* de la ley contra su *espíritu*, es decir, una interpretación basada en la intención del legislador. La defensa ha de procurar que se respete el sentido de la ley, no su expresión formal:

> *Yo creo, jueces, que vosotros no tenéis que disputar sobre las palabras, sino sobre su significado, y que todos sabéis que cuantos han matado a alguien son homicidas y cuantos son homicidas han matado a alguien. ¡Arduo trabajo sería para el legislador escribir todas las palabras que tienen el mismo significado!*[48]

Véanse, como complemento de lo dicho, las falacias del Accidente y del *Continuum*.

---

[45] Cicerón.*Contra Q. Cecilio*.
[46] III, VI, 2.
[47] Mirabeau. *Discurso sobre el derecho de hacer la paz.* Mayo de 1790.
[48] Lisias: *Contra Teomnesto* (I), 7

EJEMPLO DE CUESTIÓN NOMINAL: LA 8ª FILÍPICA.

Como ejemplo de discurso en el que se desarrolla una cuestión nominal, contamos con el comienzo de la 8ª Filípica de Cicerón. Fue pronunciada el 3 de Febrero del 43 a.C. en el Senado. Cicerón, contra el criterio de quienes desean alcanzar un acuerdo con Marco Antonio, defiende una declaración de guerra para que Roma no continúe impasible ante las agresiones de los rebeldes. Argumenta que la guerra ha comenzado aunque se la disfrace con palabras como desorden, rebelión, alzamiento o tumulto.

¿En qué consistía el debate? Algunos no querían emplear la palabra guerra, prefiriendo la de tumulto, mostrándose ignorantes, no sólo de las cosas, sino hasta de la significación de las palabras, porque puede haber guerra sin tumulto, pero no tumulto sin guerra.

¿Qué es el tumulto sino una perturbación tan grande que causa el mayor temor? Así se entendió siempre esta palabra. Nuestros antepasados hablaron de tumulto itálico, porque era guerra intestina, y de tumulto gálico, porque era guerra en las fronteras de Italia. A las demás guerras no las llamaron así.

El tumulto es más grave que la guerra, como lo prueba que los motivos de exención, válidos para la guerra, no lo son para el tumulto. Puede haber, como he dicho antes, guerra sin tumulto, pero no tumulto sin guerra. Ahora bien; como no hay término medio entre la guerra y la paz, si el tumulto no es la guerra, tendría que ser la paz. ¿Quién puede imaginar y decir tal absurdo?

Pero esto es detenerse demasiado en las palabras; ocupémonos de los hechos, que advierto, padres conscriptos, son a veces desfigurados por las denominaciones que se les aplican.

No queremos llamar guerra a lo que ocurre. ¿Por qué entonces autorizamos a los municipios y a las colonias a rechazar a Antonio? ¿Por qué les permitimos reclutar soldados sin multas ni violencia y por la espontánea voluntad de los afiliados? ¿Por qué consentimos que ofrezcan subsidios a la república?

Suprimid el nombre de guerra, y destruiréis el entusiasmo de los municipios; y necesariamente el apoyo que nos presta el pueblo romano, habrá de debilitarse a causa de nuestra timidez.

¿Qué más diré? Décimo Bruto es acometido. ¿Esto no es guerra? Módena está asediada. ¿No es esto un acto de guerra? La Galia está siendo devastada, ¿puede haber paz más segura? ¿Quién puede llamar guerra a todo esto?

Hemos enviado con un ejército a un cónsul valerosísimo, Octavio, que sin esperar nuestros decretos, sin tener en cuenta su edad, ha comenzado la guerra contra Antonio por su propio impulso. Comprendía que no era tiempo de deliberar, sino de guerrear, y que de no aprovechar el momento, oprimida la república, no habría deliberación posible.

En suma, nuestros generales y sus ejércitos están en paz; no es enemigo aquél cuyas tropas hemos arrojado de Claterna; no es enemigo quien combate a un cónsul a mano armada (...) Ni siquiera las frases de la carta de su colega que acaban de leernos se refieren a un enemigo ni a una guerra: "Arrojé la guarnición; Claterna está en mi poder; la caballería fue puesta en fuga; hemos combatido; algunos han sido muertos." ¿Puede haber paz más completa?

Se han declarado alistamientos en toda Italia; se han suprimido los permisos; se va a vestir el traje militar; el cónsul ha dicho que vendrá al Senado con escolta. ¿No es esto acaso una guerra, y una guerra tan grande como jamás la hubo?

RESUMEN DE LA CUESTIÓN NOMINAL

I. Esta cuestión se plantea cuando el desacuerdo radica en el nombre que hemos de aplicar a hechos que no se discuten.

II. El instrumento principal para la defensa y el rechazo de las denominaciones es la definición.

III. La definición puede ser informativa y argumentativa.

IV. Pueden surgir dos cuestiones diferentes: sobre la definición y sobre su aplicación a un caso dado.

V. La controversia puede ser de dos tipos: simple y doble, según se dispute acerca de un nombre o de dos.

VI. Definimos señalando el género e indicando las diferencias distintivas (causas, efectos, fines, condiciones, forma, materia, ejemplos, etc.) que sean necesarias para delimitar unívocamente el concepto.

VII. Empleamos el tipo de definición que mejor sirve a nuestras conclusiones. Entre las tácticas al servicio de la definición están la redefinición o reclasificación, el eufemismo, la degradación del nombre y su elusión.

VIII. Refutamos la definición cuando es falsa. Para probarlo recurrimos al uso establecido (diccionarios, sinónimos, etimología), a sus contrarios, a las consecuencias indeseables que se derivarían de su aceptación.

IX. Rechazamos la aplicación de un término apelando a las diferencias respecto a lo definido.

LA CUESTIÓN EVALUATIVA

No nos mueven las cosas, sino los pareceres sobre las cosas.[49]

El tercer debate que suscitan los hechos se ocupa de su valoración. Ya no se trata de polemizar sobre si las cosas son o no son, si ocurrieron u ocurrirán de esta o de aquella manera. Tampoco se discute si debemos bautizarlas con un nombre u otro. En esta cuestión nos limitamos a establecer si los hechos evidentes o admitidos —y se llamen como se llamen— nos parecen bien o nos parecen mal; si la iniciativa que se nos propone la estimamos aceptable o perniciosa.

El árbitro actuó correctamente.
El aborto es un mal inevitable.
Debiste consultar antes de hacer nada.

La controversia surge con facilidad en este campo porque estamos ante juicios subjetivos sobre cosas que nunca son absolutamente buenas o malas.

Es la mujer del hombre lo más bueno;
Es la mujer del hombre lo más malo;
Su vida suele ser y su regalo;
Su muerte suele ser y su veneno. Lope de Vega.

Una misma cosa puede parecer buena y mala, es decir, admite valoraciones contradictorias. Esta es la principal característica de la cuestión que nos ocupa y, también, su mayor dificultad. Nuestras razones no podrán alcanzar nunca la contundencia que permite el debate sobre la realidad de los hechos, porque en las valoraciones nadie puede enarbolar la verdad, esto es, nadie puede alegar una razón irrefutable.

— *¿Cuál es el tema de su sermón?*
— *Hablaré del pecado.*
— *¿A favor o en contra?*
(De la película *Mr. Belvedere llama a la puerta*).

Al discutir una *Cuestión de hechos* sostenemos afirmaciones que necesariamente son ciertas o falsas: ocurrió/no ocurrió. Como las cosas no pueden ser y no ser al mismo tiempo, una de las versiones ha de resultar necesariamente cierta, la otra, falsa y, al menos en teoría, podríamos verificarlo. Tal vez seamos incapaces de hallar la verdad, pero sabemos que existe **una** verdad. Si yo digo: *En la cara oculta de la luna hay restos de una nave del hiperespacio*, mi afirmación ofrece solamente dos posibilidades: que sea cierta o que sea falsa. *O fumar hace objetivamente daño o fumar no hace objetivamente daño; o está prohibido copiar en los exámenes o no está prohibido*, ésta es la cuestión.

En los juicios de valor no se puede decir lo mismo. No tiene sentido afirmar: *es cierto que es bueno; es mentira que sea cómodo*... No se exponen para decir la verdad, sino para ofrecer una apreciación. Lo opuesto a una verdad es una falsedad; lo opuesto a

[49] Epicteto. *Manual*, V.

una valoración es otra valoración. Ante ellas lo único que cabe es compartirlas o rechazarlas. Si decimos:

> *La televisión pública debe competir con las televisiones privadas.*

podrá uno estar de acuerdo o no, aceptarlo o combatirlo, calificar la idea como brillante o reaccionaria... Pero no podrá sostener que sea falsa. Ante juicios como:

> *Las películas de John Ford son una escuela de humanidad.*
> *Algunos lieder de Schubert son muy emocionantes.*
> *Fumar es un placer.*

carece de sentido preguntar si son ciertos o falsos. Tasamos un hecho porque nos parece equitativo, oportuno, razonable, placentero, adaptado a la situación, etc. No porque sea *cierto*. Por muy bien fundamentada que esté la sentencia de un juez (*es un hecho que existe una prohibición y es un hecho que se ha infringido*), nunca faltará quien se crea con razones para sostener que ha sido *injusta*. Una cosa es la *legalidad* (cuestión de hecho) y otra la *justicia* (valoración).

No discutimos, pues, sobre cómo son las cosas en realidad, sino sobre cómo nos parecen. Empleamos con frecuencia el verbo ser: *esto **es** bueno*, como si tuviéramos un conocimiento preciso de la calidad objetiva de las cosas. No es así. Para cualquier persona con las meninges sin almidonar, queda sobreentendido que se ha dicho: *esto **me parece** bueno*, lo que equivale a admitir que pueden existir pareceres contradictorios justificados.

Se trata, pues, de justificar por qué nuestra valoración personal de algo es la más deseable para los demás.

Cómo justificar un juicio de valor

Depende de lo que pretendamos. Quien expone un juicio de valor y no desea persuadir a nadie, se ahorra la justificación porque su gusto es soberano. No cabe controversia donde cada uno guarda su perra gorda. Guzmán de Alfarache escoge un criado *listo pero gran ladrón y bellaco*, porque le importa más saber a qué atenerse y estar en guardia que confiar demasiado.

> Sillock— *¿Por qué prefiero tomar una libra de carne a recibir tres mil ducados? (...) Tal es mi carácter. Si una rata perturba mi casa y me place dar diez mil ducados por desembarazarme de ella ¿qué se puede alegar en contra?*[50]

Por el contrario, si uno pretende persuadir a otros para que compartan las mismas valoraciones, deberá fundamentarlas, justificarlas con buenas razones, cargarse de razón. Para ello precisará apelar a criterios compartidos por los oyentes sobre lo que es bueno y malo en general. No es difícil disponer de ellos cuando juzgamos en términos de utilidad o moralidad: *es bueno gastar menos de lo que se gana; no es bueno matar*. Lo contrario ocurre en las valoraciones estéticas, porque carecemos de criterios compartidos sobre lo bello o lo placentero. No se puede dar razón del gusto: *de gustos no hay nada escrito*, y menos hoy cuando el arte contemporáneo, tras repudiar a la belleza, ha contraído segundas nupcias con la filosofía y busca su justificación en

---

[50] Shakespeare: *El Mercader de Venecia*.

miríficos folletos explicativos, o más simplemente, en el argumento de autoridad (de un crítico o de un mercader).

> *Epistemón compró un cuadro en el que estaban reflejados al vivo los átomos de Epicuro y las ideas de Platón.* Rabelais.

Aquí renunciamos a los juicios estéticos. Nos ocuparemos exclusivamente de valorar los hechos, tal y como se ofrecen a nuestra percepción (*ayer granizó; sube el precio del butano; la ley prohíbe fumar en público; puede morir mañana*), es decir, de los **acontecimientos** y, más especialmente, de aquellos que responden a iniciativas humanas (**acciones**), porque para ellos disponemos de criterios compartidos que pueden fundamentar nuestras evaluaciones.

Los criterios para valorar

Son de dos tipos, uno material que, por emplear un término general, llamaremos **lo útil** (lo beneficioso, lo conveniente, lo agradable), y otro que denominaremos **lo moral** (lo bueno, lo lícito, lo justo, lo equitativo, lo debido...).

> Montaigne— *Yo sigo el lenguaje común que diferencia las cosas útiles de las honradas.*[51]

El principal criterio para juzgar la calidad de una acción es el de **lo útil** o conveniente. Discutimos sobre si una actuación determinada fue, es o será conveniente. Llamamos así a lo que permite alcanzar un bien (o incrementarlo), o rechazar un mal (o reducirlo). Consideramos inútil lo que no contribuye al logro de un determinado fin.

Claro está que no todo lo que consideramos ventajoso está permitido.

> — *Rechazo la pena de muerte porque no sirve para nada.*
> — *¿Y si sirviese para algo la aprobaría usted?*
> — *Me pone usted en un brete.* Máximo, en *El País.*

Cuando evaluamos acciones, al criterio de utilidad acompaña el de **moralidad**. Decimos que está bien lo que es útil, pero también lo que respeta las normas morales o legales, y que está mal lo contrario. Así, pues, los criterios que empleamos para juzgar la calidad de las conductas son dos: lo **útil** y lo **moral**. Al valorar acciones del pasado o intenciones para el futuro, nos preguntamos si fueron o serán útiles, si fueron o serán lícitas. Con estos criterios, quien desee menospreciar unos hechos o rechazar una propuesta (valoración negativa), alegará:

> Que **no es conveniente**: porque no es útil, o produce consecuencias indeseables.
> Que **no está bien**: porque es inmoral en sí o en sus efectos.
>
> *Abandonasteis a los focidios contra vuestros intereses y contra la justicia*.[52]

La defensa (valoración positiva) se concentrará en probar lo contrario:

> Que es útil hacerlo.

---

[51] *Ensayos, III,I: De lo útil y de lo honesto.*
[52] *Demóstenes. Sobre la paz.*

Que no presenta reparos morales.

No hallaremos pactos más justos que éstos, ni más útiles para nuestra ciudad.[53]

Cuando apelamos a la utilidad empleamos un argumento **pragmático**. Al recurrir a la licitud exponemos un argumento **moral** o **de principio**. Si alguien nos aconseja no pagar impuestos para salir de apuros, podemos responder:

Si no pago los impuestos me arriesgo a una multa (argumento pragmático).
No pagar los impuestos es insolidario porque traslada la carga fiscal a los que pagan (argumento moral).

No es lo mismo *Nobleza obliga* que *Hacienda obliga*. Son criterios distintos que suelen presentarse como antagonistas:

Noble es lo que has dicho, pero ineficaz.[54]

pero pueden ser complementarios. La utilidad puede ser justa y la moral útil. Defendemos la democracia porque es el sistema más justo y el más útil. Argumentamos contra la pena de muerte con ambos criterios:

Es inmoral, porque nadie tiene derecho a privar a otro de su vida.
Es inconveniente, porque es peligrosa (dado que existen errores judiciales), y es ineficaz (no disuade a los delincuentes).

Las normas, en especial las legales, no sólo nos imponen o nos prohíben ciertas conductas. También nos amenazan con castigos. Añaden argumentos pragmáticos por si no bastara con la directriz normativa.

Dios no cesa, no sólo de adoctrinarnos con suavidad, sino también de infundirnos temor para nuestra salud.[55]

En **resumen**:
Valoramos la calidad de las cosas con los criterios de utilidad y moralidad.
Llamamos argumento pragmático al que considera la utilidad en razón de las ventajas e inconvenientes que se derivan de un acontecimiento o de una acción. Apela a valores materiales.
Llamamos argumento moral al que juzga las acciones en razón de si respetan o quiebran normas establecidas. Apela a valores morales.

El Argumento pragmático, o de las consecuencias materiales

Es bueno el efecto, luego es buena la causa. Aristóteles.

Como su nombre indica, se ocupa de evaluar hechos o intenciones por sus efectos prácticos. Juzgamos del árbol por sus frutos y de las decisiones, por sus consecuencias.

[53] Isócrates, *VIII, 16*.
[54] Eurípides. *Los Heráclidas*. El refranero dice: *Honra y provecho no caben en un saco.*
[55] San Agustín. *Cartas, 93, 2,4*.

Dijo una vez Sócrates que le parecía extraño que pastor de bueyes, cada vez menos en número y cada vez más flacos, no reconociera ser mal pastor.[56]
Buen delantero de fútbol no es el que de vez en cuando acierta, sino el que de vez en cuando falla.

Precede a cualquier decisión: Votar, comprar una casa, cambiar de trabajo, casarse, tener hijos, divorciarse, invertir en el mercado de valores, etc., plantean problemas que se resuelven ponderando ventajas e inconvenientes, es decir, consecuencias favorables o desfavorables. Por las consecuencias se aconseja y se disuade, se acusa y se defiende, se elogia y se censura. Como veremos enseguida, es el argumento que mejor caracteriza a las deliberaciones.

Antes de modificar la ley sobre eutanasia debemos preguntarnos qué consecuencias prácticas tendría.

Como las cosas, por lo general, producen simultáneamente consecuencias buenas y malas, el argumento pragmático pondera los pros y los contras de los acontecimientos o de las acciones, para averiguar si contienen más ventajas que inconvenientes, o al revés.

No son contados por bienes aquellos por quien viene a omo más daño que pro.[57]

Así, pues, en su desarrollo podemos distinguir dos pasos:

1. Enumeración de las consecuencias.
2. Ponderación de las favorables frente a las desfavorables.

1. En primer lugar, **enumeramos** las diferentes consecuencias. Por ejemplo: fusilar al responsable de un intento de golpe de Estado es un gesto ejemplarizante que manifiesta la firmeza del gobierno; no hacerlo puede ser interpretado como un rasgo de flaqueza y una invitación para que otros repitan el intento. Pero:

Azaña— *Fusilar a Sanjurjo nos obligaría después a fusilar a otros seis u ocho que están incursos en la misma pena, y a los de Castilblanco. Serían demasiados cadáveres en el camino de la República. [Además] fusilando a Sanjurjo, haríamos del él un mártir y fundaríamos, sin quererlo, la religión de su heroísmo y su caballerosidad.*[58]

2. A continuación, **comparamos** los conjuntos de consecuencias favorables y perjudiciales para ver cuál pesa más en nuestra estimación.

Pertenecer a la Unión Europea suscita problemas, pero ocasionaría muchos más y peores no pertenecer.
Kutúsov— *De lo que se trata es de salvar a Rusia. ¿Es mejor ceder Moscú sin entrar en batalla, o perder la batalla, el ejército y también Moscú?*[59]

---

[56] Jenofonte. *Recuerdos de Sócrates. I, II.*
[57] *Código de las Siete Partidas.*
[58]. Vidarte, Juan Simeón. *Las Cortes Constituyentes de 1931-1933*.

[59] Tolstói: Guerra y Paz.

¿Cómo se replica ante un argumento pragmático?

Disponemos de tres caminos:

a. **Una conjetura**: ¿Es probable que se produzcan las consecuencias previstas?
b. **Otra valoración**: ¿Superan las ventajas a los inconvenientes?
c. **Un argumento moral**: ¿Viola algún principio moral importante?

a. ¿Es probable que se produzcan las consecuencias previstas?

No es fácil considerar todas las consecuencias de un acto. Conviene recordar que estas pueden ser directas o indirectas; previsibles o imprevisibles; seguras o hipotéticas. Puede que olvidemos algunas, bien porque no contemos con los imprevistos, bien porque menospreciemos los efectos colaterales. Añádase a esto que no todas las consecuencias parecen seguras: muchas son puramente imaginarias, sin otro fundamento que los temores particulares del analista o los espejismos de sus deseos.

> *Esto de hacer cristianos [a los judíos] hará que suban los precios de los cerdos y, si todos nos ponemos a comer carne de cerdo, dentro de poco no podremos comprar ni panceta para asar.*[60]
> *Una mujer se burla de su marido enloquecido, que tiene un revolver cargado apoyado en la sien. No te rías —dice él—. Después vas tú.*[61]

En una palabra, la primera forma de combatir un argumento pragmático consiste en rechazar su razón de ser, esto es, las presuntas consecuencias, con los criterios de toda conjetura: lo posible y lo probable.

b. ¿Superan las ventajas a los inconvenientes?

Tal vez no podamos rechazar las consecuencias, pero eso no significa que todos las valoremos igual. No siempre es fácil distinguir entre consecuencias buenas y malas. No sabemos con seguridad cuáles resultarán favorables o desfavorables. Desconocemos en realidad dónde reside nuestro mayor provecho. Tomamos las decisiones basándonos en las consecuencias directas, a corto plazo. Las más importantes aparecen más tarde, pero se nos escapan. *Por su mal le nacieron alas a la hormiga*, decía Sancho. El pianista Murray Perahia se deprimió al sufrir una lesión en la mano que le alejó de los conciertos durante cuatro años. Más tarde consideró que había sido una bendición porque pudo estudiar, practicar y ver los frutos. Al otear el futuro bien podemos decir que quien no está confuso es porque no piensa con claridad. Pitágoras, que era un sabio, no permitía que sus discípulos, al orar, pidieran nada para sí mismos porque, decía, ninguno sabe lo que le conviene.[62]

> *Yo tengo un amigo que de niño tenía un talento extraordinario para el piano. Pero el padre se opuso por aquello de que el arte es cosa de afeminados. Hoy mi amigo tiene 60 años, es maricón y no sabe tocar el piano.* (De la película *Fresa y Chocolate*).

[60] Shakespeare: *El Mercader de Venecia*.
[61] Paulos, John Allen. *Pienso, luego río*.
[62] Diógenes Laercio *VIII, 5*.

Así pues, la segunda vía para rechazar un argumento pragmático consiste en modificar la valoración de las consecuencias.

> — *El alcohol es un veneno lento. — Es igual. No tengo prisa.*
> — *¿Vive? —Sí, gracias Dios. Parece que respira. — ¡Lástima!* (De la película *El hombre del traje blanco*)
> — *¡Soy un hombre! —Nadie es perfecto.* (De la película *Con faldas y a lo loco*).

c. ¿viola algún principio moral importante?

El tercer camino consiste en oponer al argumento pragmático una barrera moral, como hizo Sócrates contra las muy persuasivas razones que sus amigos le ofrecieron para huir de la cárcel.

> Sócrates- *Querido Critón, tu solicitud sería muy estimable si se aliara con alguna rectitud (...) Se ha de considerar si es justo o no que yo intente salir de aquí.*[63]

No siempre se utiliza de buena fe. En la vida política, por ejemplo, cuando se pretende rechazar una medida y no cabe argumentar contra su utilidad, se apela a cualquier consideración moral que pueda contribuir al vituperio del adversario, con razón o sin ella. La moral es un pretexto valiosísimo para revestir de honorabilidad una crítica mal intencionada. Es mucho más frecuente que se censure a un gobierno por ser injusto, insolidario, irrespetuoso con las libertades... etc., que por ser ineficaz.

La maniobra no es gratuita. Los valores morales son muy importantes para que los indiferentes formen opinión sobre un asunto. Cuando la gente cree que sus principios o sus creencias están en juego (por ejemplo, la igualdad ante la ley, la solidaridad), se sacude con presteza las distracciones y toma posición a favor o en contra de los valores presuntamente amenazados.

En tiempos de paz dicen que la paz es el bien supremo, y en tiempos de guerra, que la guerra es una obligación moral. El Roto en *El País*.

En resumen:
El argumento pragmático evalúa hechos o intenciones por sus efectos prácticos.
Actúa en dos pasos:
 Enumeración de las consecuencias.
 Ponderación de las favorables frente a las desfavorables.
Se replica de tres maneras:
 Con una conjetura: Porque no se han calculado bien las consecuencias.
 Con otra valoración: Porque no se estiman las consecuencias del mismo modo.
 Con un argumento moral: porque no es lícito.

El argumento moral o de principio

El argumento moral presupone que debemos actuar guiados por principios o deberes y evitar, en consecuencia, todas las acciones que los violen. Actúa como una especie de condición, o de aduana, que se alza frente al argumento pragmático para dejarle pasar o rechazarlo.

---

[63] Platón: *Critón*.

Atendiendo a que el Gobierno, aún actuando de buena fe, se ha equivocado porque no ha resultado lo que deseaba, y considerando que los gobiernos no deben equivocarse y son responsables de sus errores, el Gobierno presentará inmediatamente la dimisión en manos de S.M. Sagasta.

Puede apelar a valores superiores (libertad, justicia, igualdad), deberes (cuidar de la propia familia, respetar la naturaleza), o derechos (libertad de palabra, igualdad de sexos, intimidad).

¿Cómo se plantea un argumento moral?

Exactamente igual que un argumento pragmático: analizando las consecuencias y ponderando ventajas e inconvenientes, con la única diferencia de que ahora aplicamos consideraciones morales. En realidad nuestros análisis de las consecuencias llevan a cabo las dos valoraciones simultáneamente, como si contempláramos las cosas con dos ojos, uno moral y el otro pragmático.

—*Huyamos cuanto antes.*
—*No, lo que propones es una cobardía. Además, no estoy dispuesto a renunciar.*

¿Cómo se replica ante un argumento moral?

Disponemos de tres caminos:

a. ¿Es el principio relevante en este caso?
b. ¿Se viola realmente dicho principio?
c. ¿Existen otras consideraciones que lo contrapesen?

a. ¿Es el principio relevante en este caso?

Como es obvio, quien apela a un principio moral, da por sentado que hace al caso, que es aplicable a la situación que se discute. No todo el mundo estará de acuerdo:

Cuando una empresa privada en dificultades reduce la plantilla ¿debe considerar la suerte de los trabajadores despedidos?
¿Viene al caso el principio de protección de la vida en el debate sobre la eutanasia?
La ley del aborto ¿debe tener en cuenta la doctrina de la Iglesia Católica?
¿Las razones humanitarias justifican una guerra?

Buena parte de nuestras divergencias más enconadas surgen en este punto: si un principio es aplicable o no a un asunto particular.

b. ¿Se viola realmente dicho principio?

Podemos, tal vez, aceptar que un principio es relevante para determinado asunto. Entonces surge la cuestión de si asistimos o no a una violación del mismo:

¿Se quiebra con el aborto el principio de protección de la vida?
La declaración obligatoria del SIDA ¿constituye un atentado contra el derecho a la intimidad?
¿Traiciona sus fines la TV pública cuando cede a las exigencias de la audiencia?

c. ¿Existen otras consideraciones que lo contrapesen?

Por último, ¿hay otras consideraciones que contrapesen este principio? Podemos estar de acuerdo con la oportunidad de una norma y, además, aceptar que, efectivamente, se ha violado o se pretende violarla, pero tomamos en cuenta otras razones de más peso, sean éstas pragmáticas o morales.

> *Me doy cuenta de la maldad que voy a cometer, pero la pobreza es más poderosa que mis decisiones.*[64]

A menudo, la respuesta a un argumento moral es un argumento pragmático: se sostiene que respetar el principio en cuestión sería demasiado costoso, peligroso, largo, contraproducente... en una palabra, que las consideraciones prácticas contrapesan a las morales.

> *¿Se debe permitir que las compañías de seguros de vida pregunten a sus clientes si son portadores del virus del SIDA?*

Los oponentes arguyen que ello viola el derecho de cada uno a su propia intimidad. Los partidarios replican que las consecuencias prácticas de no autorizar tales investigaciones pueden ser devastadoras para el sector de los seguros y muy perjudiciales para los demás asegurados que habrán de pagar pólizas más altas. Esta tensión entre argumentos pragmáticos y argumentos de principios es frecuentísima, tanto al enjuiciar hechos del pasado como al analizar planes para el futuro. No es raro que renunciemos a la razón moral *por tener la fiesta en paz*.

Opino que se deben mantener y respetar las actas de César, no porque las apruebe —¿quién puede aprobarlas?— sino por creer que ante todo hay que atender a la paz y al sosiego.[65]

Un argumento de principio se puede replicar también apelando a otro principio que, argüimos, pesa más. Hay quien piensa, por ejemplo, que en los Estados Unidos importa más reducir las armas que proteger el derecho a poseerlas. Del mismo modo, un juez puede exigir que un periodista revele ciertas fuentes indispensables para incriminar a presuntos culpables. El argumento del juez dirá que el principio por el que un periodista debe proteger el anonimato de las fuentes pesa menos que el principio de obligación de colaborar con la justicia.

> *El Fiscal rechaza abrir el diario Egin [de ETA]. Antepone el derecho a la vida a la libertad de expresión.* Prensa del 25/8/98.

En resumen:

Llamamos argumento moral o de principio, al que juzga las acciones en razón de si respetan o quiebran normas morales.

Hemos señalado que se replica de tres maneras:

- Por no ser el principio relevante para el caso.
- Porque no lo viola.
- Porque lo contrapesan otras consideraciones, bien sean pragmáticas o morales.

---

[64] Eurípides: *Medea*.

[65] Cicerón. *Filípica I.*

Conflictos

Como acabamos de ver, es muy frecuente que enfrentemos un razonamiento moral con otro pragmático. La misma naturaleza de las cosas lo facilita. Por eso escribía Cicerón a su amigo Ático:

> *Son tres los tipos de investigación del deber: uno, cuando deliberamos si algo es honesto o vergonzoso; dos, si es útil o inútil; y tres, cómo hay que juzgar cuando los dos parecen pugnar entre sí.*[66]

En la mayor parte de las discusiones no se plantean divergencias de orden moral o legal. Supuesta la licitud de una medida, ambas partes discuten exclusivamente sobre su **utilidad**: *si es conveniente o pernicioso; si es eficaz o inútil; si esto es más conveniente que aquello*.

> *Si conviene reducir el precio del transporte público.*
> *Si fue beneficioso sentarse a dialogar con los terroristas.*

Cuando hemos de escoger entre dos posibilidades, se discute cuál es más útil, y si ambas son de utilidad pareja, entonces se añaden valoraciones morales. Lo justo se suma a lo útil:

> *Mi propuesta es más barata, y más eficaz, pero también más justa, más solidaria.*

En otras ocasiones, las posturas en litigio defienden, bien algo que es útil aunque admita reparos morales (*matar al secuestrador de un avión; trasladar un pueblo para construir un pantano*), bien algo de suyo lícito que origina perjuicios materiales:

> *Si debemos consentir que una huelga de camioneros paralice el país.*
> *Si se debe dejar morir a un recluso en huelga de hambre.*

Se puede defender lo más justo sacrificando lo útil:

> *Tenemos la obligación moral de acoger a los inmigrantes.*

en cuyo caso, acentuamos el bien de la justicia, el deber o el honor, al tiempo que reducimos la importancia de los inconvenientes.

Por el contrario, cabe defender lo útil sacrificando lo justo:

> *Es más urgente asegurar el trabajo de los nativos que el de los inmigrantes.*

Entre los dos extremos de utilidad y justicia podemos imaginar multitud de posiciones intermedias que intenten armonizar los valores en litigio. Sea cual fuere la postura elegida, deberá justificarse con las mejores razones disponibles.

Justificamos nuestras decisiones cuando buscamos el bien mayor, tanto si juzgamos éste con criterios de **calidad** (el que protege un valor jerárquicamente superior), como si

---

[66] *Cartas a Atico 420, 4.*

apelamos a la **cantidad**: el que ofrece más beneficios o alcanza a mayor número de personas.

> *Con dolor digo esta fatal verdad: es preferible que muera Luis a que perezcan cien mil ciudadanos virtuosos; Luis debe morir porque es preciso que la patria viva.* Robespierre.[67]
> *¿Qué puede hacer el amor fraterno? ¿Abandonará a todos al fuego eterno del infierno por librar a unos pocos del fuego transitorio del horno? (...) ¿No será mejor conservar a los que se pueda, aunque perezcan libremente aquellos a los que no se puede conservar?* San Agustín.[68]

Cuando hacemos daño (porque es inevitable, porque carecemos de alternativa), es preciso que sea el menor posible. Si nos roban la cartera, puede estar justificado causar algunas lesiones al ladrón para defendernos. No estaría justificado matarlo. El valor de la cartera es muy inferior al de la vida. Nuestros derechos tienen límites.

No es fácil desenvolverse en el mar proceloso de los valores, porque todas las acciones humanas conllevan una dosis de irreductible ambigüedad moral. Nunca sabemos precisar si nos mueve más el interés o la justicia.

> *Esta incertidumbre es insoslayable. Nos coloca de canto, de través, ante el juicio moral. Nos gustaría ser netos y pulcros, como los niños de voz blanca que cantan en los coros de las iglesias. Pero abrimos la boca y nos sale una voz complicada, de órgano viejo, y con los tubos llenos de roña.*[69]

Evaluamos casos y no principios. el peso de las circunstancias

Es raro que surjan disputas sobre finalidades indeterminadas o sobre principios generales. Todos estamos de acuerdo en que no se debe quitar la vida, causar daño físico o moral, suprimir libertades o no facilitar los mínimos materiales y culturales para que las personas desarrollen una vida digna. En las alturas siempre reina el acuerdo. Lo malo es que en moral las generalidades sirven para muy poco.

> *Los propios déspotas no niegan que la libertad sea excelente; pero la desean sólo para ellos mismos.* Tocqueville.

Los problemas surgen al intentar adaptar los valores a los casos concretos.

> *Ningún dios ni ningún hombre se atreven a decir que no hay que castigar al que comete injusticia... Discuten cada acto... unos afirman que ha sido realizado con justicia, otros, que injustamente.*[70]

Bruto mató a Cesar. Ya sabemos que no se debe matar. Sin embargo, ¿Bruto hizo bien o mal? Es fácil ponerse de acuerdo en abolir toda clase de explotación, pero no lo es acordar si una acción determinada constituye o no una variedad de explotación. Hay muchas personas que no dudan de la existencia de Dios, pero no ven claro que ello signifique rechazar el uso del preservativo.

---

[67] Discurso del 3 de Diciembre de 1792.
[68] *Cartas. 185. 3,14.*
[69] Álvaro Delgado Gal. Diario *El País*.
[70] Platón: *Eutifrón, 8e.*

No discutimos sobre principios generales, sino sobre problemas concretos en circunstancias determinadas. Seguramente nadie rechaza la aportación del 0,7% del Producto Interior Bruto a las necesidades del Tercer Mundo. Eso no se discute. La polémica brota por algo más prosaico: si podemos pagarlo, si para ello hemos de aceptar mayores impuestos o recortar otros gastos... Del mismo modo, hay quien defiende la negociación con los terroristas encomiando los encantos de la Paz. ¿Quién no la querría? Los problemas están en otro lado.

Todos queremos un presupuesto restrictivo, pero ¿con cargo a qué partidas?

Si hemos de juzgar en el marco de unas circunstancias determinadas, es lógico que ante cualquier hecho, iniciativa, o incluso frente a lo que se llama un *globo sonda*, surjan las preguntas familiares: *¿quién lo hace? ¿para qué? ¿cómo? ¿cuándo? ¿dónde?*.

¿Y cuál será la composición de ese destacamento y la magnitud de su contingente? ¿Y dónde obtendrá el aprovisionamiento? ¿Y de qué manera estará dispuesto a realizar los antedichos planes? Yo lo aclararé discurriendo por cada una de estas cuestiones separadamente.[71]

Conocidas las respuestas es posible que el desacuerdo se concentre en cualquiera de ellas, o en varias, o en todas. Cabe, por ejemplo, que nos parezca mal el hecho desnudo o que éste en sí no desagrade pero juzguemos que lo hacen malo sus circunstancias. De manera que la cuestión general se nos divide en un abanico de discrepancias secundarias que importa mucho delimitar para el buen éxito del debate, y a cada una de las cuales hemos de aplicar los criterios de utilidad y moralidad.

La **cuestión del QUIÉN**, deja a un lado el fondo del asunto para discutir sobre las personas involucradas. Por ejemplo:

Eso hubiera estado bien en cualquiera menos en usted.

Casca— *¡Ah! el pueblo quiere a Bruto de todo corazón. Y lo que en nosotros sería un delito, su presencia, como alquimia poderosa, lo convertirá en mérito y virtud.*[72]

— ¿Qué defectos tiene mi madre?
— Ese, precisamente, que es tu madre. Si lo fuese de la cocinera, por ejemplo, sería encantadora y todos saldríamos ganando. Xaudaró.

La **cuestión del CUÁNDO** contempla la oportunidad y rellena muchos debates por sí misma. No discute el propósito, sino el momento. Toda la polémica se centra en el **tiempo** y la **ocasión**.

Anduvimos hablando de cosas que es bueno callar ahora, como bueno era hablar de ellas entonces.[73]

---

71 Demóstenes. *Primera Filípica.*
72 Shakespeare: *Julio César.*
73 Dante: *Divina Comedia. Canto 4.106.*

Así, algunas iniciativas se rechazan porque las circunstancias no son oportunas: *Sí, pero no ahora; llega tarde; es prematuro; no se dispone aún de los medios; es preciso superar antes algunos obstáculos; la ocasión no ha llegado...*

> *¿Conviene que la reforma educativa coincida con la huelga de profesores?*
>
> *No [ahora], no sea que al querer arrancar la cizaña, arranquéis con ella el trigo.*[74]
>
> *No se debe hablar con los terroristas mientras no entreguen las armas.*
>
> *Cuéntase [de Tales de Mileto] que urgiéndole su madre a que se casase, respondió que todavía era temprano; y que pasados algunos años, urgiéndole su madre con mayores instancias, dijo que ya era tarde.*[75]

O se hacen las cosas cuando se puede o no se podrán hacer cuando se quiera. Hay decisiones tan inoportunas que no respetan ni el derecho a dormir: cuando el "pronunciamiento" (golpe de Estado) de Villacampa (1886), Sagasta, a quien despertaron a las tres de la madrugada para informarle, exclamó: *¡Pero, hombre, por Dios, ¿a estas horas?*

Las **cuestiones del CÓMO y el DÓNDE**, entienden de modos, maneras y lugares. Lo que parece bien allí, o así, parece mal aquí o asao.

> *El ministro actuó sin encomendarse a nadie.*
> *Sí, es verdad que yo he aceptado el sufragio universal, pero no lo acepto tal y como lo propone la comisión*. Romero Robledo.
> *Las manifestaciones a la puerta de Las Cortes coaccionan a los diputados.*
> *Hay chistes que dejan de serlo fuera de Covent Garden y otros, incomprensibles excepto en Hyde Park Corner.* Swift

Las **cuestiones del PARA QUÉ y de los MEDIOS**, se ocupan de los fines y los recursos, que son temas capaces de consumir debates interminables, porque las cosas nos parecen buenas o malas según el uso que se haga de ellas.

> *No se puede comparar una televisión pública con una privada. Porque si ambas tuvieran los mismos fines, la pública constituiría un gasto inútil y una competencia desleal; y si no tienen los mismos fines no deben emplear los mismos medios.*
>
> *Hay una persecución injusta: la que promueven los impíos contra la Iglesia de Cristo; y hay una persecución justa: la que promueve la Iglesia de Cristo contra los impíos.*[76]
>
> *¿Quién no considera afrentoso que los hombres libres sean golpeados? Y sin embargo, si esto le pasa al autor de hechos injustos, se juzga que lo tiene bien merecido.*[77]

---

[74] Mateo 13,29.
[75] Diógenes Laercio.
[76] San Agustín. *Cartas. 185, 2.11.*
[77] Polibio. II, 56, 9.

Se puede discrepar en los fines, se puede discrepar en los medios, y se puede discrepar en la relación entre ambos: si los medios son adecuados, o no, a los fines que se pretenden.

> *Es posible apuntar a un fin recto y errar, no obstante, en los medios conducentes al fin; como es posible también errar en el fin y acertar en los medios conducentes a él, y es posible, en fin, no acertar en ninguna de ambas cosas.*[78]

- **Cabe discrepar en los fines** perseguidos, las intenciones que manifiestan, los valores que amparan:

> *No nos hicimos aliados de los atenienses para esclavizar a Grecia en su beneficio, sino para liberarla de los persas.*[79]
> *No me complace quien persigue a los herejes no por amor de su corrección sino por afán de combatirlos.*[80]
> *La perversidad del boxeo estriba en que busca necesariamente el daño físico del adversario.*

- **Podemos discrepar en los medios**: si están disponibles, si son suficientes, si son adecuados, si son lícitos, si producen demasiadas consecuencias indeseables: el precio, los sacrificios, la renuncia de otros objetivos.

> *Su propuesta es irreprochable, pero no disponemos de presupuesto para realizarla.*
> *Estoy dispuesto a reducir el déficit, pero no a expensas de las pensiones de jubilación.*
> *No autorizo la histerectomía para extirpar el cáncer de una mujer embarazada porque implica la muerte del feto.*

- **Cabe discrepar sobre la relación entre el fin y los medios**

> Antístenes *en su lecho de muerte— ¿Quien me librará de estos males?*
> Diógenes, *ofreciéndole un puñal— Este.*
> Antístenes— *De los males digo, no de la vida.*[81]

El fin determina los medios que se han de emplear para conseguirlo. En otras palabras, los medios deben ser adecuados al propósito perseguido. De lo contrario se consideran gratuitos, inútiles o sospechosos: *Hablar por hablar, Hacer por hacer, Matar por matar...*

> *Agitar banderas rojas no crea empleo.* Helmuth Kohl.
> *¿Tú no ves que es necedad o simpleza llorar por lo que con llorar no se puede remediar?* Celestina.
> *—Si de aquí a mañana no encuentro doce mil pesetas, tendré que levantarme la tapa de los sesos. —A lo mejor tampoco las tienes ahí...* Xaudaró.

---

[78] Aristóteles: *Ética Eudemia, 1227b, 20.*
[79] Tucídides, *III, 10.*
[80] San Agustín. *Cartas. 93,12.*
[81] Diógenes Laercio.

Aceptamos los sacrificios cuando nos atraen los resultados. Como reconocía el protagonista de *El Rojo y el Negro*:

> *No es la muerte, ni el calabozo, ni el aire húmedo lo que me tiene abatido, sino la ausencia de la señora de Rênal. Si, para verla, me viera obligado a pasar semanas enteras en las bodegas de su casa, ¿acaso me quejaría?*

A su vez, los medios determinan el fin. Es obvio que no podemos tomar en serio ningún propósito para el que no se disponga de instrumentos. Nuestros objetivos nacen y se transforman con arreglo a la disponibilidad de medios.

> *Y díjoles [Don Quijote] que le aderezasen otro mejor lecho que la vez pasada; a lo cual le respondió la huéspeda que como lo pagase mejor que la otra vez, que ella se le daría de príncipes.*

Muchos debates se nos enturbian porque confundimos fines y medios: ¿La guerra es un fin o es un medio? ¿Y la paz? Si, en el caso que se discute, no se sabe con claridad cuáles son los fines, la discusión avanzará entre tinieblas. Que la paz esté considerada, en general, como un valor muy apreciable, no la convierte en un fin para el caso concreto en que se estimó preferible la guerra como medio ineludible para lograr determinado objeto. Que el acuerdo o consenso entre las partes de un litigio sea deseable, no lo convierte en un fin que imponga la renuncia a las reivindicaciones de la parte que inició el conflicto. El consenso es una de las formas (instrumentos) de alcanzar un acuerdo, no un fin en sí mismo. En ocasiones la democracia es un fin, pero en otras es un medio. Muchos demagogos pregonan los derechos humanos como si fueran un fin cuando, en realidad no son sino medios para obtener un bien individual o colectivo. Buena parte de nuestros conflictos de valores proceden de considerar a los seres humanos como instrumentos cuando son fines o, al revés, como fines cuando son medios. Conviene distinguir las cosas.

Como hemos indicado, sea cual fuere la cuestión: de persona, de oportunidad, de medios, etc. hemos de juzgarla según criterios de conveniencia y moralidad. Por ejemplo, el fin suele justificar los medios, como es el caso de una mentira piadosa, pero no siempre lo hace. Pueden ser estos condenables en sí (argumento moral), o porque sus consecuencias los convierten en contraproducentes (argumento pragmático). A la inversa, los medios lícitos no hacen bueno a un fin perverso (aplicar una ley injusta, o eludir una obligación moral tras el burladero de la ley). Cicerón acusa a Sextilio Rufo de recoger una herencia sin faltar a las leyes, pero contra su conciencia.

> *— ¿Por qué no acudiste en ayuda del ahogado?*
> *— Yo no soy el vigilante de la playa.*

> *— ¿Por qué me reprocha usted la usura? Yo no obligo a nadie y, además, ayudo a los menesterosos.*

RESUMEN DE LA CUESTIÓN DE VALORACIÓN

I. En las cuestiones de valoración, la controversia se produce sobre el juicio que nos merecen las acciones pasadas, presentes o futuras.

II. Valoramos la calidad de las cosas con un doble criterio: utilidad y licitud.

III. El argumento pragmático evalúa hechos o intenciones por sus efectos prácticos.

Actúa en dos pasos:

Enumeración de las consecuencias.

Ponderación de las favorables frente a las desfavorables.

Se replica de tres maneras:

Porque no se han calculado bien las consecuencias.

Porque no se valoran las consecuencias del mismo modo.

Con un argumento moral.

IV. Llamamos argumento de principio, o moral, al que juzga las acciones en razón de si respetan o quiebran normas morales o legales.

Hemos señalado que se replica de tres maneras:

Por no ser el principio relevante para el caso.

Porque no lo viola.

Porque lo contrapesan otras consideraciones, bien sean pragmáticas o morales.

V. No es posible sostener una valoración sin considerar las circunstancias del hecho, con lo cual surgen cuestiones especificas:

la cuestión del QUIÉN lo ha hecho o lo propone.

la cuestión del CUÁNDO se ha hecho o se pretende hacerlo.

la cuestión del CÓMO se ha hecho o se pretende hacerlo.

la cuestión del DÓNDE se hizo o se pretende hacer.

la cuestión del PARA QUÉ se ha hecho o se propone y con qué MEDIOS.

Una vez delimitada la cuestión al hecho o a alguna de sus circunstancias, aplicamos los criterios de utilidad y licitud:

Si CONVIENE hacer esto, hacerlo así, hacerlo ahora, etc.: No era conveniente hacerlo en aquél momento.

Si es JUSTO hacerlo, hacerlo así, etc.: fue inmoral hacerlo de esa manera.

EJEMPLO DE CUESTIÓN EVALUATIVA: EL DISCURSO CAPUANO.

Vamos a ver un ejemplo de Tito Livio. Aníbal, que acaba de conquistar Capua, invita a cenar a un noble capuano que le es adicto y al hijo de éste, un joven patriota romano que odia al cartaginés. El padre, al saber que su hijo ha acudido a la cena con una espada escondida para dar muerte a Aníbal, se lo lleva al jardín y le argumenta sobre lo justo y lo útil.

Hijo, yo te suplico y te ruego, por todos los vínculos jurídicos que unen a los hijos con sus padres, que no pretendas hacer y sufrir todo lo que no tiene nombre, ante los ojos de tu padre. Pocas horas han transcurrido desde que, jurando por todos los dioses, unimos nuestra diestra a la de Aníbal empeñando nuestra palabra; ¿fue para armar contra él, nada más salir de hablarle, las manos consagradas por el juramento? ¿Te levantas de la mesa que te da hospitalidad, a la que Aníbal te admitió, para manchar esa misma mesa con la sangre de quien te da hospitalidad? Pude reconciliar a Aníbal con mi hijo, ¿y no soy capaz de reconciliar a mi hijo con Aníbal?

Pero pase que no haya nada inviolable; ni fidelidad a la palabra dada, ni religión, ni amor filial; que se intenten acciones nefandas, siempre y cuando no nos acarreen la ruina junto con el delito. ¿Piensas atacar a Aníbal tú solo? ¿Qué me dices de esa multitud de esclavos y de hombres libres? ¿Y de todas las miradas, atentas sólo a él? ¿Y de tantas manos? ¿Quedarán paralizadas ante semejante dislate? ¿Le resistirás la mirada a ese mismo Aníbal al que no pueden resistir ejércitos armados, ante el cual se le ponen los pelos de punta al pueblo romano? Suponiendo que le

faltasen otras ayudas, ¿serás capaz de herirme incluso a mí, cuando cubra con mi cuerpo el cuerpo de Aníbal? Porque, eso sí, para llegar hasta él tendrás que atacar y traspasar antes mi propio pecho. Déjate disuadir aquí en vez de fracasar allí. Que mis ruegos tengan ante ti la eficacia que tuvieron hoy en tu favor.[82]

Tal vez matar a Aníbal fuera útil, pero no era justo, dadas las circunstancias. Y si no importara lo justo, era peligroso, de graves consecuencias para Capua, los capuanos y, en especial, para el padre. Un argumento pragmático se responde con un argumento moral y otro pragmático.

Consideraciones finales

Padecemos una deformación educativa que nos induce a plantear las cuestiones de valor como si se tratara de problemas de hecho. Nos gustan las ideas claras y contrastadas, modelo blanco y negro: frente a la piedad situamos la impiedad; ante lo justo, lo injusto y, en general, frente a la verdad, el error. Más o menos, como si estuviéramos en una pizarra resolviendo ecuaciones algebraicas. Esta manera de pensar se llama, con razón, dogmática, y es muy atractiva porque ahorra mucha energía mental: *el preservativo es malo; mentir, reprobable; la eutanasia, un crimen*. Cuando las ideas son simples, su aplicación a las cosas está al alcance de cualquier recluta. Precisamente, para evitar que parezcan tan simples, vamos a repasar las principales diferencias que determinan la manera de abordar las cuestiones de hecho y las de valor.

1. Los hechos son objetivos y los valores, relativos.

La verdad sobre los hechos es permanente y no depende del observador. Podemos estar equivocados porque nuestro conocimiento sea incompleto, pero esto no altera los hechos. Tampoco los modifica el cambio de observador. Que Bruto mató a Cesar es una verdad perdurable por los siglos de los siglos.

Por el contrario, los juicios sobre las conductas no son constantes. Nuestra opinión sobre si Bruto hizo bien o mal depende de las circunstancias del caso y de las circunstancias del observador.

Las circunstancias del caso modifican nuestros criterios sobre lo justo y lo conveniente. Nos parece bien mentir cuando se trata de ayudar al prójimo y no está mal robar (por ejemplo el arma de un suicida), para evitar un mal mayor.

> *Las mismas cosas, en todas partes y sin que en nada se diferencien, son útiles para unos y perjudiciales para otros.*[83]

Aunque los hechos no varíen, ni se modifiquen sus circunstancias, basta que se alteren las del observador para corregir sus criterios. Durante la juventud nos dejamos guiar de las esperanzas; durante la madurez, de la experiencia. Un torero ansía firmar contratos a cualquier hora, excepto cuando está en el patio de caballos digiriendo la angustia que precede al paseíllo.

---

[82] Tito Livio, *XXIII, 9, 2-8.*
[83] Isócrates. *XII, 24.*

> *Ha cambiado nuestra apreciación de lo que antes considerábamos prudencia y que ahora resulta ser imprevisión y debilidad.* Tucídides.[84]

Pisamos el movedizo terreno de **lo preferible**, donde los criterios pueden ser divergentes y tornadizos en función de las circunstancias. Las diferencias de opinión derivan, precisamente, de distintas maneras de apreciar lo que llamamos bienes y males, en razón de los intereses en juego, los criterios ideológicos, las conveniencias estratégicas, la vecindad o lejanía de los problemas, el momento... Lo que para unos puede ser bueno, para otros, es malo, y para cada persona, unas veces es bueno y otras, malo.

> *La muerte, espantosa para Cicerón, es deseable para Catón e indiferente para Sócrates.*[85]
> *La muerte para los difuntos es un mal, para los comerciantes de lápidas y objetos fúnebres, un bien.*[86]

Como decía Marx (Carlos):

> *Si no hubiera ladrones no habría candados y, por tanto, tampoco fábricas de candados, ni cerrajeros empleados en ellas.*

¿Son malos los ladrones? Los valores no son objetivos, no están en las cosas. Somos nosotros quienes depositamos nuestra estima sobre lo que nos rodea, sean objetos, personas, hechos o virtudes. Ningún valor es absoluto. Ninguno rige en todo momento y para todo el mundo. Como dice Aristóteles:

> *Aunque todos buscamos la felicidad, no coincidimos en los medios adecuados para alcanzarla.*

La vida es el bien supremo, pero cuando su calidad disminuye hasta niveles insoportables, la muerte se contempla como un mal menor.

> Antígona— *Sabía que iba a morir. Y si muero antes de tiempo, yo lo llamo ganancia. Porque quien, como yo, viva entre desgracias sin cuento, ¿cómo no va a obtener provecho al morir?*[87]

En el Diccionario de falacias figura la falacia del *secundum quid* que cometen quienes olvidan la relatividad de los valores.

2. Los valores forman jerarquías.

Entre los ciudadanos existen amplísimas coincidencias sobre los valores admitidos, sin las cuales no sería posible la convivencia en una sociedad pluralista. Incluso existe un acuerdo general sobre que determinados valores forman familias que no se pueden fragmentar. Por ejemplo: Libertad, igualdad y seguridad son inseparables. O se tienen los tres o no se tiene ninguno.

---

[84] Tucídides, *I, 32.*
[85] Montaigne: *Ensayos I, L: De Demócrito y Heráclito.*
[86] *Discursos dobles I, 3* (en Melero: Sofistas).
[87] Sófocles. *Antígona, 460-464.*

Ello no obsta para que, llegado el momento de juzgar un caso concreto, se produzcan diferencias de criterio en su jerarquización, que son las que alimentan toda clase de disputas. Hay servidores de la libertad y devotos de la igualdad; partidarios de los valores emergentes y celosos guardianes de los valores admitidos. Ni todos ni siempre apreciamos del mismo modo la libertad o la vida. Quien tiene asegurada la igualdad es posible que concentre su atención en la libertad, y viceversa. No vale lo mismo un vaso de agua en el desierto o en la ducha. *Mi reino por un caballo*, decía Ricardo III cuando su valor prioritario era la vida. El bisabuelo de los Escipiones logró que no fuese el enemigo lo más temible para un soldado. Con frecuencia nuestros juicios de valor son comparativos:

> *Vale más honra sin barcos que barcos sin honra.*
> *En TV importa más la audiencia que la calidad.*
> *Su crimen estaba mejor impune que castigado por tu brazo.*

Claro está que nuestras jerarquías de valores no son rígidas. La prioridad que establecemos para un caso determinado tal vez no la apliquemos en la próxima ocasión. Si alguien sostiene en un debate la primacía de la libertad sobre la seguridad, no significa que desprecie ésta, sino que la subordina circunstancialmente. Tal vez en otro caso le parezca que debe primar la seguridad por encima de cualquier otro valor.

> Heráclito — *Sólo la existencia de la enfermedad hace deseable la salud.*
> Lear— *Arte extraño el de nuestras necesidades, que trueca en preciosas las cosas más viles.*

3. Estamos ante cuestiones de grados.

En las *Cuestiones de hecho* no caben grados: no es posible que una mujer esté *un poquito* embarazada. En las valoraciones, por el contrario, caben todos los grados imaginables entre el bien y el mal. La verdad y la falsedad son contradictorias, pero los valores no lo son. Un valor subordina a otro, pero no lo excluye.

Aristóteles pudo proclamar enfáticamente que era más amigo de la verdad que de Platón en un momento en que la verdad parecía el valor prioritario. No me cuesta imaginar que, si se tratara de salvar la vida de Platón, Aristóteles pudiera invertir su preferencia. Era, sin duda más amigo de la verdad, pero sólo hasta cierto punto.

Un aborto no es absolutamente bueno ni absolutamente malo. Puede ser ambas cosas, hasta cierto punto. Lo mismo se puede afirmar de las normas que restringen la entrada a los inmigrantes, del Estado de las Autonomías, del acceso universal a la Universidad, de Greenpeace, e incluso de la democracia que, como se ha dicho, es el peor de los sistemas posibles, excepto todos los demás.

> *Se puede mantener que para toda civilización es malo matar, pero sólo dentro de ciertos límites.*[88]

[88] Humberto Eco. *El País, 5/5/99.*

Cualquier debate sobre valores, al carecer de soluciones perfectas, es una **cuestión de grados**. Nada es absolutamente justo o injusto, útil o pernicioso, bueno o malo. Puede ser ambas cosas al mismo tiempo. ¿Hasta qué grado? Hasta el que seamos capaces de matizar. Donde concluye la objetividad, la lógica se calla y deja paso al buen sentido. No existe más regla que considerar todos los aspectos del hecho. ¿Sabe alguien a partir de qué condiciones se puede hablar de muerte digna? ¿Debieron tomarse en cuenta valores estéticos, históricos, ecológicos, laborales, económicos, incluso coacciones terroristas, en la construcción de una carretera? Digamos que sí. ¿Hasta qué punto debió pesar cada uno de ellos?

> *En un punto está que uno sea un santo o un mandria* .Galdós.[89]

Como vemos, se trata de dar con el punto en que nuestra valoración se modifica. El último peso añadido a la balanza invierte la situación. Respondemos como los sistemas biológicos: tan malo es el exceso como la carencia de azúcar, tan pernicioso resulta regar las plantas en exceso como no regarlas.

> *Nerisa— Tanto enferma el que se harta como el que no come.* La Celestina.

¿Hasta dónde podemos tensar la cuerda? En una cuestión de grados se puede perder la razón bien por exceso de radicalismo, bien por desbordamiento de matices. Si nuestra afirmación es absoluta, no será difícil taparnos la boca mostrando los aspectos que la relativizan. Si matizamos demasiado, podemos parecer templagaitas que no saben a qué carta quedarse. Como decía Aristóteles:

> *En el medio está la virtud.*[90]

En el Diccionario de Falacias figura la falacia del *Continuum* en la que incurren quienes rechazan los cambios graduales. Este es un buen momento para examinarla. Otros sofismas que guardan relación con los valores son: La falacia ad *consequentiam*, que apela a valores no significativos para el caso, y las falacias de eludir la cuestión y de la pista falsa.

En resumen:

Caemos con facilidad en el error de tratar las Cuestiones de valoración como si fueran Cuestiones de hecho. No es lo mismo discutir cómo son las cosas o cómo ocurren los fenómenos, que razonar sobre cómo debe juzgarse algo, o qué debemos escoger para lograr un fin. No se argumenta de la misma manera sobre si la luna tiene atmósfera que sobre la ley del divorcio. Son problemas diferentes y conviene recordar algunas de las cosas señaladas:

I. Ningún juicio de valor ofrece una verdad incontestable. Todos son relativos y todos son discutibles.

II. Los valores forman jerarquías, cuyas prioridades fundamentan la mayor parte de las discusiones. No argumentamos a favor o en contra de un determinado valor, sino a favor o en contra de su prioridad.

III. Las cuestiones de valoración son cuestiones de grado. Las cosas son buenas o malas hasta cierto punto. De aquí que, con frecuencia, las mejores soluciones sean combinaciones en mayor o menor grado de las propuestas enfrentadas.

---

[89] Galdós: *El abuelo.*
[90] *Ética a Nicómaco.*

RECAPITULACIÓN DE LAS TRES

CUESTIONES BÁSICAS

Normalmente disertamos sobre la equidad en los juicios; en las asambleas, sobre la utilidad; sobre la honestidad en los panegíricos.[91]

Hemos repasado las principales cuestiones que se suscitan en cualquier controversia. ¿Para qué nos sirve conocerlas? Principalmente, para comprobar que las posibilidades del debate no son infinitas. El número de asuntos que podemos discutir puede ser teóricamente ilimitado, pero las variedades de cuestiones que suscitan caben en la palma de la mano. Son tres:

> Discuto sobre la **existencia** de los hechos. Si algo ha sido, es o será.
> No discuto la existencia de los hechos, sino el **nombre** que merecen.
> No discuto los hechos, ni me importa su nombre. Discuto sobre su **valoración**.

Todo lo que uno sostenga y todo lo que a uno le nieguen, estará incluido en una de estas posibilidades y, en consecuencia, exigirá un determino **modelo argumental**:

> -En una cuestión conjetural hemos de probar que los hechos son ciertos o no (que sucedió, que sucederá). Argumentamos sobre lo posible, lo probable y lo verosímil.
> -En una cuestión nominal, probamos que los hechos se adaptan a unas definiciones mejor que a otras. Definimos y aplicamos las definiciones.
> -En la cuestión de valoración, se trata de si los hechos nos parecen bien o mal. Defendemos juicios de valor apoyándonos en criterios de utilidad y moralidad.

El primer esfuerzo que reclama todo debate consiste en fijar bien la cuestión y dividirla en los puntos que sea menester, para no malgastar palabrerías que no vienen al caso e impedir que el adversario se vaya por las ramas.

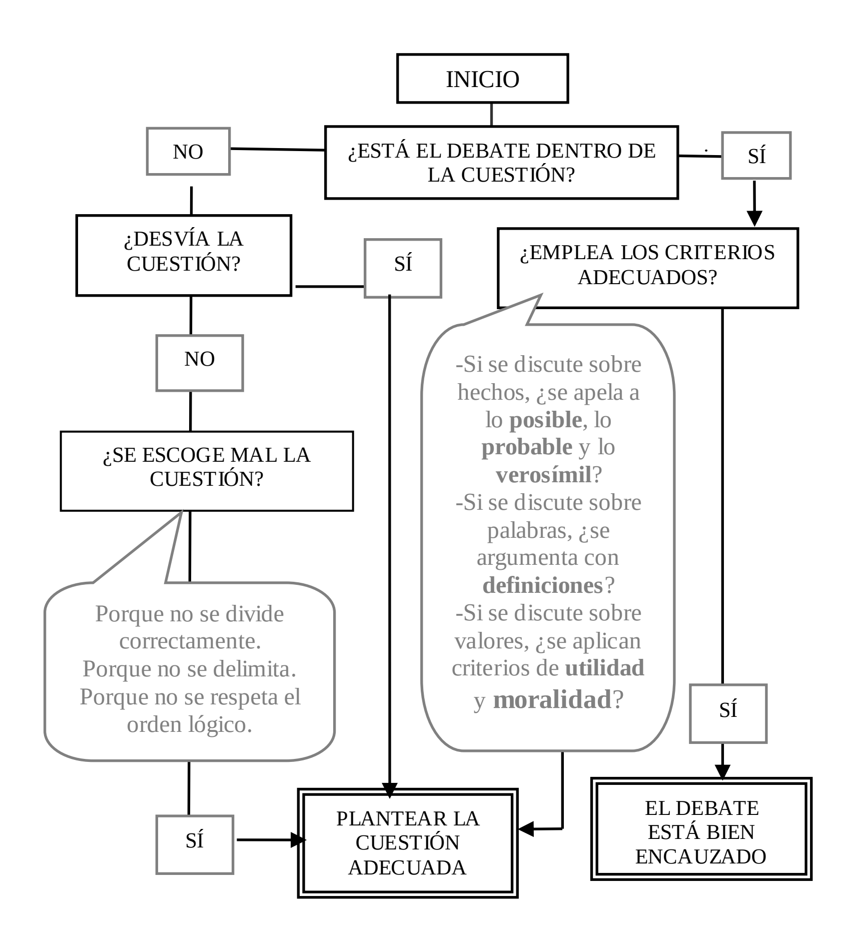
> *Señores, si tomo la palabra en una materia sometida desde hace cinco días a largos debates, lo hago tan sólo para fijar el estado de la cuestión, que en mi concepto no ha sido establecida como debía serlo.*[92]

---

[91] Tácito. *Diálogo sobre los oradores.*
[92] Mirabeau. *Discurso sobre el derecho de hacer la paz*. Mayo de 1790.

Figura 1.

DIAGRAMA PAR EL ANÁLISIS DE UNA **CUESTIÓN**



LA DELIBERACIÓN

Cuando los hombres forman planes razonables, por lo general suelen cumplirse; pero cuando no forman planes razonables, ni Dios suele favorecer las decisiones humanas. Temístocles.[93]

Hemos visto cómo se resuelven cuestiones conjeturales, nominales y evaluativas cuando aparecen aisladas. Vamos a examinar en este capítulo y en el que sigue las dos situaciones prácticas en que con mayor frecuencia abordamos todas ellas entremezcladas: la **deliberación** y el **enjuiciamiento**.

Deliberamos, con otros o con nosotros mismos, cuando nos vemos precisados a tomar una **decisión**, es decir, a escoger entre varias opciones aquella que mejor nos permita alcanzar un propósito.

> *La señora— ¡Qué tupé tiene la cocinera! ¿Pues no me ha dicho que ella o yo estábamos de más en la casa?*
> *El señor— ¿Y en qué habéis quedado?* Xaudaró.

Estamos ante un debate sobre los medios que mejor conducen a un fin. Deliberar consiste en comparar las ventajas y los inconvenientes de cada opción. Es una palabra que deriva del latín *libra* (balanza) y que expresa nuestra actitud de ponderar, sopesar los pros y los contras de una determinada iniciativa, o comparar varias para ver cuál es preferible. Al deliberar, recorremos las tres cuestiones básicas, igual que en las cuestiones de conocimiento, salvo que ahora lo hacemos al servicio de un objetivo mucho más exigente: *¿qué hacer?*: *¿es posible hacerlo? ¿cómo lo llamaremos? ¿qué nos parece?*

Quien delibera toma a su cargo aconsejar o disuadir en razón del provecho o del daño previsibles. Parece una cuestión de valoración, pero incluye cuestiones conjeturales y nominales. Tomemos por ejemplo el caso de la supresión del servicio militar obligatorio: surgen controversias de valoración: *¿es útil o pernicioso? ¿es justo o injusto? ¿lo es en sí o en razón de las circunstancias?: ¿es injusto por la forma? ¿es pernicioso por el momento elegido? ¿es inconveniente por sus consecuencias?* etc. También intervienen las conjeturas. Es preciso barruntar lo porvenir, especialmente en dos aspectos: si será posible realizar lo que se pretende y si los resultados que surjan serán los que se imaginan: *¿es posible suprimirlo o no? ¿de este modo o de otro? ¿ahora o dentro de cinco años? ¿los resultados que se esperan son los más probables?*, etc. Ni qué decir tiene que, a cada paso, pueden surgir cuestiones nominales: *¿qué entiende usted por servicio militar? ¿se puede llamar ejército nacional al que recluta extranjeros?* etc. Pero todo esto no hace más que preparar la resolución final: *¿se suprime o no se suprime el servicio militar obligatorio?* Resolvamos de una vez: *Se suprime*. ¿Por qué? *Porque es posible, lícito, y ofrece más ventajas que inconvenientes*.

Criterios

Ya los conocemos. Se delibera con los mismos que hemos reseñado al tratar las cuestiones simples: posibilidad, utilidad y moralidad.

---

[93] Herodoto, *VIII, 60.*

Digo que siempre elogié la paz, que siempre la aconsejé, pero que no la quiero con Marco Antonio (...) porque es imposible, porque es peligrosísima, porque es vergonzosa. Os explicaré estos tres motivos.[94]

Posibilidad. Cuando analizamos propuestas para el futuro (sobre el pasado no se delibera), es obvio que no juzgamos ni las inevitables, ni las imposibles. Si algo no se puede eludir porque resulta forzoso realizarlo, o no se puede pretender porque es inalcanzable o muy difícil de lograr, la discusión naufraga en la indiferencia. Claro está que no basta con que algo sea posible o fácil para deliberar sobre ello, pero es una condición necesaria, sin la cual ni lo útil ni lo justo serán tomados en consideración.

Llamaremos fácil a aquello que podemos realizar en el menor espacio de tiempo, con escaso o ningún esfuerzo, gasto y fatiga; posible, a aquello que a pesar de exigir esfuerzo, gasto, fatiga, tiempo, puede hacerse con éxito.[95]

La **utilidad** es el principal soporte de cualquier deliberación.

Lo que persuade a todos sin excepción es la conveniencia. Aristóteles.[96]

Aunque los oyentes den a entender que les mueven motivos morales, rara vez ocurre que no pesen en primer lugar la utilidad y el daño que se puedan derivar de cualquier iniciativa.

Prevenir los accidentes de trabajo es rentable para todos. Es un mensaje de las Mutuas de Accidentes de Trabajo.

Moralidad. Ya hemos dicho que no basta con defender una iniciativa como útil. Es preciso sostener que no lesiona principios, deberes o derechos que constituyan el armazón de la convivencia. En este sentido, la moralidad puede considerarse también como una condición para lograr que lo útil mueva a los oyentes a deliberar. Es casi imposible persuadir de las ventajas de una acción cuando ésta no es lícita. Con frecuencia se da el caso, pero siempre es preciso aderezar su presentación para que la transgresión resulte admisible, porque, como recuerda Quintiliano, *nadie es tan malo que quiera parecerlo*.

Los oradores buenos y sabios logran que las ciudades crean justo lo que es beneficioso.[97]

En resumen:

El que persuade tiene que demostrar que las cosas que él exhorta a hacer son justas, legales, convenientes, nobles, gratas y fáciles de hacer. El que disuade ha de oponerse a ello por medio de lo contrario, es decir, que no es justo, etc. (...) Todo hecho participa de ambas perspectivas, de modo que a nadie que sostenga cualquiera de los dos planteamientos le faltará qué decir.[98]

[94] Cicerón. *Filípica VII.*
[95] Cicerón. *Invención II, 56, 169.*
[96] *Retórica 1365b, 23-27.*
[97] Platón: *Teeteto 167c.*
[98] *Retórica a Alejandro 1421b, 3-5.*

Escogemos el criterio más eficaz en función de la sensibilidad de nuestro auditorio. El más persuasivo suele ser la utilidad. Los demás rondan alrededor de ella, como condiciones.

Lo que se delibera, o es ciertamente posible, o no. Si es dudosa la posibilidad, esta será la cuestión única o principal [...] Luego se delibera sobre lo útil, o la duda estará entre lo útil y lo honesto. Quintiliano.[99]

División y argumentación

¿Qué cuestiones pueden aparecer en una deliberación y en qué orden? La mejor manera de apreciarlo será revisar todos los pasos que acompañan a una deliberación completa en sus dos versiones: la defensa y el rechazo de un plan.

A. La defensa de un consejo, un plan, una propuesta

En toda deliberación se sostiene que existe un medio para alcanzar un objetivo. Hay un problema que deseamos solucionar o eludir y disponemos de un procedimiento para lograrlo. Se nos presentan, pues, tres grandes cuestiones que debemos examinar sucesivamente:

1. ¿Por qué hay que hacer algo?
2. ¿Qué hay que hacer?
3. ¿Es lo mejor que se puede hacer?

Como es obvio, omitiremos los puntos que nadie discuta. El orden de su exposición puede variar. Aquí vamos a seguir el más lógico, no el más persuasivo.

Primera cuestión: ¿Por qué hay que hacer algo? ¿Tenemos algún problema?

Surge un problema cuando deseamos alguna cosa, es decir, cuando hemos de establecer los medios para alcanzar un fin; por ejemplo, lograr un bien:

Deseo que mi hijo se eduque en un ambiente urbano.
Quiero morirme con una salud de roble.
Es preciso asegurar la igualdad laboral para las mujeres.

Establecidos los fines surge el problema de escoger los medios más adecuados para alcanzarlo.

Del mismo modo se plantean las cosas cuando procuramos evitar un mal, por ejemplo, cuando nuestros deseos se ven amenazados por los acontecimientos, en cuyo caso hemos de modificar los hábitos establecidos:

Si no dejas de fumar tendrás un infarto.

La situación vigente, el actual estado de cosas o, si se quiere, el *Statu Quo*, no se altera salvo que alguien lo cuestione. Quien pretende un cambio asume la *carga de la prueba*, esto es, la obligación de ofrecer argumentos que justifiquen la necesidad del cambio:

---

[99] Quintiliano, *III, VIII, 16-18.*

La casa se nos ha quedado pequeña.
En esta ciudad no encontrarás trabajo.
Nos estamos cargando la capa de ozono.

En suma: se debe establecer que existe un problema y que es lo suficientemente importante como para exigir una actuación que lo corrija. Hemos de señalar el objetivo del plan, su justificación: ¿por qué hay que hacer algo?

> *No se puede desviar de acciones erróneas ni persuadir a desear cosas diferentes si antes no se censura con valentía las circunstancias actuales.*[100]

Claro está que no basta con señalar un objetivo para que surja la deliberación. Será preciso mostrar, además, que el problema:

1. es grave.
2. es inminente.

1. Debemos señalar su **gravedad**:

> *La enfermedad coronaria se ha transformado en la primera causa de muerte no accidental.*
> *Las inundaciones arrebatan vidas humanas y arruinan la economía en las comarcas afectadas.*
> *Si no se reparan las catedrales, se hundirán.*

Apelamos al peligro, al despilfarro de recursos, al daño social, a las pérdidas potenciales. Un problema menor se puede pasar por alto, pero los problemas graves es obvio que reclaman una solución.

2. Hemos de probar su **inminencia**. No hablamos de un riesgo futuro, sino de un enemigo que acampa a las puertas de la ciudadela, que está produciendo ya consecuencias indeseables o que, con toda probabilidad, las producirá muy pronto si no se le combate: *se han caído ya tres pináculos de la catedral*. El asunto es inaplazable.

> *¿Cuándo pues, atenienses, haremos lo que es menester? ¿Cuando ocurra qué? ¿Cuando, por Zeus, haya alguna necesidad? Pero, ahora ¿cómo hay que considerar lo que está ocurriendo?.*[101]

Si anunciamos dificultades a plazo largo, será difícil persuadir a nadie para que modifique su conducta. Este es el caso de los argumentos que señalan la gravedad del deterioro ecológico del planeta o las dificultades que padecerá el vigente sistema de seguridad social para pagar las pensiones dentro de cincuenta años. Siempre cabe responder al estilo de Don Juan: *Largo me lo fiáis*. Por eso, en todos estos casos es más persuasivo emplear argumentos de principio, por ejemplo: las obligaciones que tenemos hoy con nuestros descendientes. Si las consecuencias de un problema no son evidentes, como ocurre con una osteoporosis que no existe aún pero que aparecerá si no se toman medidas desde ahora, no queda otro recurso que el argumento de autoridad, en este caso, la de un médico, para resaltar la actualidad y la importancia del problema.

---

[100] Isócrates. *IV, 130*.
[101] Demóstenes. *Primera Filípica.*

En resumen:
Para persuadir de la necesidad de un cambio, es preciso comenzar por exponer la raíz del mal y sus consecuencias. Lo hacemos mostrando que existe un problema que nos afecta y que es grave e inminente.

No siempre precisamos tanto esfuerzo. Con frecuencia la presencia del problema y su gravedad son tan notorias que provocan la deliberación. Los oyentes conocen la situación, están prevenidos, tal vez preocupados y deseosos de escuchar directamente el consejo, con lo cual toda descripción está de más. Sin embargo, puede ocurrir lo contrario: a veces nos inquietan las consecuencias de situaciones cuyas causas no percibimos: *no sé qué hacer con mi hijo*. Es posible que hayamos sido deliberadamente mal informados. También ocurre con frecuencia que el asunto afecta exclusivamente a un sector de la sociedad (pilotos de avión, objetores de conciencia, maestros). En todos estos casos, si no se expone el problema con claridad resulta imposible pretender que, quienes hayan de adoptar medidas para resolverlo, se interesen.

Segunda cuestión. ¿Qué hay que hacer? ¿Disponemos de una solución?

Disponemos de solución si lo que proponemos es eficaz y factible, es decir, si resuelve el problema y está a nuestro alcance porque no lo invalidan barreras materiales o morales infranqueables.

Un plan es **eficaz** (útil) cuando permite lograr lo que se persigue: tomar el AVE es un buen medio para llegar a Sevilla. Suprimir las calefacciones de carbón corrige buena parte de la contaminación urbana.

La solución debe solventar el asunto atacando su raíz, es decir, sus causas. Enjugar los síntomas no resuelve el problema: sirve para paliarlo, enmascararlo o, si acaso, lavar las manos del responsable. Si nos inquietan los vertederos, el programa corrector debiera eliminar la costumbre de tirar las basuras. Cuando son varios los factores que contribuyen a un problema, conviene abordarlos todos: un plan hidrológico precisa medidas tanto para aumentar los recursos de agua como para reducir el despilfarro. Quien pretenda reducir el número de accidentes en las carreteras debe preocuparse de modificar el comportamiento de los conductores, rejuvenecer los automóviles, mejorar los viales y asegurar la vigilancia. No todos los factores tienen la misma importancia. Por ejemplo, las causas del paro son múltiples, pero reconocemos una principal: la escasez de empresarios y sus abundantes reticencias para crear empleo. En consecuencia, toda propuesta que no contribuya a multiplicar el número de empresarios y a reducir sus temores, será ineficaz.

Un plan es **factible** cuando se puede realizar. Ha de ser posible y fácil o, al menos, sin obstáculos previsibles insuperables. Tiene aplicación en este apartado todo lo señalado en el capítulo sobre la Cuestión Conjetural: ¿es posible en sí? ¿es posible ahora? ¿es posible tal y como se propone?...etc.

> *La empresa a que os lanzáis es peligrosa; los amigos que habéis nombrado son inseguros; el momento mismo está mal escogido, y vuestro plan entero es demasiado flojo para contrarrestar tan gran oposición.*[102]

---

[102] Shakespeare: *Enrique IV.*

Nuestra posición argumental será: que es posible, que es fácil o al menos se puede lograr, que no somos ni los únicos ni los primeros en intentarlo, que si no se hace será difícil de reparar, etc.

Igualmente, tiene aplicación aquí todo lo señalado en el capítulo sobre la cuestión de Valoración. El plan ha de ser posible y útil, pero también lícito en cada uno de sus aspectos.

La cuestión nominal, como fácilmente se adivina, tiene muy poca importancia en las deliberaciones, salvo que la traigamos para favorecer una valoración propicia o desfavorable.

En resumen:
Disponemos de una propuesta eficaz y factible: ataca el problema en su raíz, estamos en condiciones de realizarla, y carece de objeciones morales.

Tercera cuestión. ¿Es lo mejor que se puede hacer? ¿Ofrece nuestra propuesta más ventajas y menos inconvenientes que cualquier otra?

He aquí el punto donde naufragan los indecisos. Así le ocurre a Hamlet cuando, tras señalar muy precisamente la cuestión (*Ser o no ser*), y contando con una solución factible y eficaz, se las apaña para que los inconvenientes equilibren y aun superen a las ventajas, bloqueando su determinación.

En cualquier discusión nos gusta exponer de manera contrastada las ventajas con los inconvenientes porque resulta más gráfico y, sobre todo, más persuasivo: *de una parte... y de la otra...; por un lado... y por otro...* Pero dado que aquí estamos haciendo un estudio anatómico de la deliberación, las veremos por separado.

a. Las ventajas.

Esta es la consideración más importante, porque es la que *vende* (hace atractiva) la propuesta. Cuando una sugerencia ofrece ventajas evidentes, nos inclinamos sin dificultad a su realización. Por eso mismo es el apartado donde se concentrarán las principales objeciones del adversario. Al exponer las ventajas nos interesa subrayar tres cosas:

1. Se producirán los resultados esperados.
2. Lo harán en un grado significativo.
3. Nos beneficiaremos de otras ventajas adicionales.

1. ¿Se producirán los resultados que se esperan?

Colón supo convencer de que era factible alcanzar las Indias por Occidente. ¿Lograría alcanzarlas? No basta con que un proyecto sea posible. Sus resultados deben parecer altamente probables, con lo que volvemos a conjeturar: *¿ganarán los norteamericanos la guerra de este año? ¿mejorará la economía si cambia el gobierno? ¿disminuirá el paro si repartimos los puestos de trabajo?* ¿Son probables los resultados en sí? ¿Lo son en las presentes circunstancias? Hay cosas cuyo alcance parece verosímil pero en otro tiempo, en otro lugar, de otra manera...

Los enfermos se curan en los libros y se mueren en la cama. Sydenham.

2. ¿Son significativos los resultados que se esperan?

¿En qué grado se estima que nuestra propuesta corregirá la situación? ¿Lo hará en todo, en parte, de manera significativa o irrelevante? ¿Representan los resultados una

mejora tan importante como para justificar el esfuerzo?: *¿se reducirá el paro de manera apreciable mediante el reparto del trabajo?*

3. ¿Existen otras ventajas asociadas al plan?

A la hora de persuadir hay que ser tan incansable como un charlatán. Todas las ventajas ayudan. Si un plan produce efectos indirectos que sean beneficiosos, nos inclinaremos con más gusto a realizarlo: si reciclamos las basuras podemos lograr que se reduzca el costo de algunas materias como papel, vidrio, aluminio...; con los ahorros de nuestra propuesta se pueden acometer otros problemas pendientes; la reparación de la catedral ofrecerá trabajo a los parados, será un alivio para las empresas constructoras en crisis, favorecerá el turismo... etc.

> De un folleto publicitario— *Con el dinero que se ahorra en el seguro del coche, podrá invitar a su mujer a una cena romántica. Con los puntos acumulados, podrá elegir un regalo del catálogo y tener un bonito detalle con la abuela. Gracias al plan personalizado de ahorro, enviará este año a la niña a Irlanda para aprender inglés.*
>
> *Iba Estupiñá a auxiliar a los reos de muerte en la capilla y a darles conversación en la hora tremenda, hablándoles de lo tonta que es esta vida, de lo bueno que es Dios y de lo ricamente que iban a estar en la gloria.*[103]

Cuando se trata de continuar una tarea emprendida, puede ser útil apelar al **argumento del despilfarro**:

> Ulises— *Sería vergonzoso haber estado aquí [Troya] tanto tiempo y regresar con las manos vacías.*[104]

Despilfarra quien malversa los medios. Si una obra está iniciada, no parece razonable interrumpirla. El argumento del despilfarro pondera el esfuerzo que ya se ha realizado, el dinero invertido y los sacrificios soportados, para no desistir del empeño. Es el argumento que emplea un ministro para continuar un plan de obras públicas parcialmente ejecutado, el del médico que no interrumpe un tratamiento, y el del banquero que sostiene a una empresa insolvente con la esperanza de cobrar algún día:

> *Si alguien le debe a usted cien libras, usted le tiene cogido; pero si le debe un millón de libras, él le tiene cogido a usted.* J.M. Keynes.

En la misma dirección se mueve el razonamiento que sostiene la imposibilidad de retroceder en el camino emprendido:

> Macbeth— *He ido tan lejos en el lago de la sangre, que si no avanzara más, el retroceder sería tan difícil como el ganar la otra orilla.*

Otro argumento auxiliar es el que sugiere la expresión coloquial **ya puestos**. Una vez que se han aceptado molestias, desmontado los muebles, y acarreado materiales para pintar las paredes, se aprovecha para barnizar los suelos. Lo aplicamos siempre que nos parece que no conviene dejar escapar la ocasión o que podemos sacar partido de unos medios dispuestos para otro fin.

---

[103] Galdós: *Fortunata y Jacinta.*

[104] *Iliada II, 298.*

Cuando las ventajas no parecen claras, cabe recurrir a **procedimientos indirectos**. Por ejemplo, como aconsejaba Aristóteles, aquello cuyo contrario es malo, es bueno; aquello cuyo contrario conviene a los enemigos, es bueno, etc.

> *Si al ministerio le contenta esa ley de prensa, viva seguro de que más contenta a sus enemigos, que aguardan un pretexto.* Ayala.

Como parte de la utilidad, solemos considerar el honor y la gloria. Con frecuencia se adoptan muchas decisiones que no persiguen otro beneficio que el buen nombre, la buena fama, el prestigio o, sencillamente, el *que no se diga*. La vanidad es un motor demasiado importante como para olvidarlo, porque influye en las decisiones, bien como argumento principal, bien como cortejo de razones más sólidas. Su corolario, la vergüenza, es otro gran determinante de la acción. Hay quien no roba, acaba la carrera, se casa, paga sus impuestos o guarda silencio... por vergüenza.

En resumen:
Enumeramos todas las ventajas que puedan parecer probables y significativas, a las que podemos añadir el regalo de otras ventajas secundarias.

---

b. Los inconvenientes.

Aquí nos interesa probar dos cosas:

1. que solamente se producirán los inconvenientes esperados y no otros.
2. que no serán importantes.

La primera es una conjetura y la segunda, una valoración.

1. ¿Están bien calculados los inconvenientes?

> *¿Has considerado las salidas laborales que ofrece esa carrera, el excesivo número de licenciados que hay ya en el país, la muy alta probabilidad de que necesites buscar tu futuro en el extranjero?*

Cualquier iniciativa conlleva desventajas: mover un dedo exige un esfuerzo; no todo el mundo se toma la molestia de recoger una moneda del suelo. Los planes implican perjuicios, riesgos, el abandono de otras actividades. Importa que una propuesta no sea demasiado costosa, ni excesivamente larga, ni tope con objeciones morales mayores.

> *Para acabar con la sedición, Manlio fue puesto en libertad. Pero no se puso fin a la sedición, sino que se le dio un jefe.*[105]

2. ¿Son importantes?

Se supone que no. Quien hace una propuesta y no puede ocultar las desventajas, reduce hasta donde puede la importancia de éstas.

> Leónidas—- *Si las flechas de los persas oscurecen el sol, mucho mejor: así pelearemos a la sombra.*

---

[105] Tito Livio, *VI, 17,6.*

Lady Macbeth— *¡Qué importa que llegue a saberse, si nadie puede pedir cuentas a nuestro poder!*

Conviene recordar en este punto las preguntas que asociábamos a los argumentos morales: ¿Se viola algún principio importante? ¿Es relevante tal principio en este caso?

c. El balance de ventajas e inconvenientes

Sólo nos queda mostrar dos cosas:

1. que las ventajas compensan los inconvenientes.
2. que es la mejor de las opciones posibles.

1. ¿Acarrea la propuesta más ventajas que inconvenientes?

Supuesto que los inconvenientes son importantes, siempre cabe argüir que las ventajas pesan más: *París bien vale una misa*.

> *Sabíamos que había diez probabilidades contra una de salir con bien; y, sin embargo, nos hemos expuesto, pues el botín que perseguíamos ahogaba en nosotros la consideración del riesgo probable en perspectiva.*[106]

Se reconoce que las consecuencias desfavorables son grandes, pero no tanto como las ventajas o, en otras palabras, que éstas merecen la pena que se pase por alcanzarlas. Como decía Sancho Panza, *no se pescan truchas a bragas enjutas; quien quiere peces mojarse tiene*. Es preciso aceptar los medios, los sacrificios y las renuncias.

> *Y si a alguien le parece que eso es cosa de gran gasto, muchas fatigas y efectiva actividad, le parece muy exactamente; pero si echa la cuenta de lo que sobrevendrá a la ciudad en el caso de no estar dispuesta a hacerlo, hallará lo ventajoso que es realizar de buen grado lo indispensable.* Demóstenes.[107]

2. Es una solución mejor que otras y que no hacer nada.

El plan debe ser el mejor de los posibles. Si existen otros caminos para alcanzar el mismo fin, será preciso compararlos con el nuestro: *en tu caso es más sencillo, más cómodo y más barato coger un taxi cuando te haga falta, que mantener un coche*. Veamos cómo argumenta Aníbal frente a Escipión sobre la mejor manera de concluir la Segunda Guerra Púnica. El cartaginés sostiene que es preferible la paz:

> *La paz cierta es mejor y más segura que la victoria esperada: la una está en nuestras manos; la otra en poder de los dioses. No entregues a las vicisitudes de una hora de combate los éxitos de tantos años. Si piensas en tus fuerzas, no olvides tampoco el poder de la fortuna y las alternativas de la guerra. Por ambos lados habrá hierro y brazos; nunca son los acontecimientos menos seguros que en una batalla. Lo que un triunfo añadiría de gloria a la que desde este momento puedes asegurarte concediendo la paz, no vale lo que te quitaría una derrota. Los trofeos que has conquistado, los que esperas, pueden caer al suelo por momentáneo azar. Al ajustar la paz, eres dueño de tus destinos, Publio Cornelio: de otra manera tendrás que aceptar la suerte que los dioses te preparen.*[108]

---

[106] Shakespeare: *Segunda parte de Enrique IV.*
[107] Demóstenes. *Sobre los asuntos del Quersoneso.*
[108] Tito Livio *XXX.*

En resumen,
quien defiende una propuesta ha de probar:
Que existe un problema: grave e inminente
Que dispone de un plan: eficaz y factible
Que el plan ofrece ventajas: probables, significativas y asociadas
Que no ofrece inconvenientes: imprevistos importantes
Que el saldo es favorable a las ventajas: pesan estas más que los inconvenientes, y no existe otro camino más ventajoso.

B. El rechazo de una propuesta

Quien desee oponerse a un proyecto, sostendrá lo contrario de cuanto hemos señalado. Juega con ventaja porque no precisa ser tan exhaustivo como el defensor. Así como éste ha de resolver favorablemente **todos** los puntos que susciten controversia, al atacante le basta con rechazar justificadamente **cualquiera** de ellos. Puede, pues, concentrar su crítica en el escalón que considere más débil. Por ejemplo: el plan ofrece más inconvenientes que ventajas:

> Pericles— *No os confiéis a una batalla decisiva contra los lacedemonios, porque si vencemos tendremos que luchar otra vez con número no inferior de ellos, y si somos derrotados, perderemos encima nuestros aliados.*[109]

Las opciones de la réplica se pueden ordenar como sigue:

1. Dirá que **no existe problema**: *a usted le gusta exagerar; la situación no es inquietante; no se aprecia ningún riesgo grave, ni inminente*.
2. Si no puede negar el problema, dirá que el plan propuesto es **ineficaz**: *no representa más que un parche; es un puro gesto para la galería; es un plan muy conveniente para quien hace la propuesta, pero no resuelve nada...*
3. Si el plan es eficaz, alegará que no se puede realizar (**imposible**): *es muy difícil, peligroso; existen obstáculos insuperables; otros han fracasado en el mismo intento; no se dispone de los medios; no se dan las circunstancias oportunas*.
4. Si el plan es posible, dirá que es **utópico**: *no se producirán las felices consecuencias que usted prevé, o lo harán en un grado inapreciable; para este viaje no necesitamos alforjas.*
5. Si los resultados previstos son probables, dirá que el plan conlleva **más inconvenientes que ventajas**: *usted olvida cosas; no ha considerado todas las consecuencias, ni siquiera las principales; menosprecia efectos colaterales negativos muy importantes; los inconvenientes son excesivos y superan a las ventajas; la propuesta crea problemas nuevos y terminará causando un daño superior al que pretende atajar*.
6. Si no puede alegar otros inconvenientes, apelará a **reparos morales**: *el plan que se ofrece representa una amenaza para los pensionistas (o el sistema de salud, o el régimen de libertades)*. Dirá que su conciencia no es tan laxa como la del proponente, que la propuesta es contradictoria con la intención, con las promesas, con las expectativas: *No es lo que se pretendía, no es lo que se prometió, no es lo que se esperaba*.
7. En último término alegará que **no es la única opción disponible**: *existe otro plan más ventajoso; estamos mejor como estamos*.

---

[109] Tucídides, *I, 143.*

8. Si con todo lo anterior no logra arruinar la propuesta, intentará **hibernarla**: *Está bien, pero conviene pensarlo más despacio*. Siempre cabe congelar el plan con correcciones que lo mejoren. Por ejemplo, *su propuesta es muy razonable pero:*

> *Va más lejos de lo indispensable.*
> *Es demasiado larga.*
> *Es demasiado corta.*
> *Faltan etapas.*
> *No se han considerado los detalles de la ejecución.*
> *Es preciso evitar algunos efectos secundarios*
> *Conviene compensar los efectos secundarios inevitables.*
> *Es prematura.*
> *Conviene estudiarla más despacio.*

En una palabra, que está bien, pero no así, que está bien pero se puede mejorar, que está bien pero conviene esperar un momento más oportuno.

> *Su comedia es tan buena, que necesita mucho estudio, y como nos falta tiempo, la dejamos para la temporada próxima.*[110]

Como señala Bentham:

> *Es ésta la clase de argumento que tan a menudo vemos empleado por quienes, siendo en realidad contrarios a una propuesta, tienen temor o vergüenza de ser tenidos por tales. Acaso digan que la aprueban, que discrepan sólo en cuanto al momento más adecuado para tomarla. Pero suele ser más cierto que querrían verla derrotada para siempre.*[111]

Este recurso no es privativo de la oposición. El gobierno lo utiliza cuantas veces debe rechazar enmiendas a sus leyes o cambios en sus proyectos: *no es oportuno, conviene estudiarlo más despacio...*

Falacias que acompañan a las deliberaciones

Existen tres variedades muy populares:

La falacia de la Pendiente Resbaladiza, que exagera las consecuencias desfavorables.

La confusión de los Deseos con la realidad (*wishful thinking*) que exagera las consecuencias favorables.

La falacia *ad Consecuentiam* que introduce valoraciones no significativas para el caso.

Cualquier momento puede ser bueno para repasarlas; por ejemplo, al terminar este capítulo.

Y ahora, para refrescar el recuerdo de todo lo dicho, vamos a ver un ejemplo. Pero antes, el resumen.

---

[110] Galdós: *Doctor Centeno.*

[111] *Falacias políticas, III, III..*

RESUMEN DE LA DELIBERACIÓN

I. Es un debate mixto que se ocupa de la acción y en el que intervienen las tres cuestiones básicas.

II. En cada uno de sus pasos, se argumenta con los criterios conocidos: posible, útil, justo.

III. Quien defiende una propuesta ha de probar:

a. Que existe un problema: derivado de la situación, grave e inminente.

b. Que dispone de un plan: eficaz y factible.

c. Que el plan ofrece ventajas verosímiles y significativas, amén de otras indirectas.

d. Que no conlleva inconvenientes: imprevistos, importantes o que pesen más que los beneficios.

e. Que no existe otro camino más ventajoso.

IV. Quien se oponga al plan, sostendrá lo contrario y bastará con que rechace justificadamente cualquiera de los puntos.

V. Las falacias más directamente asociadas a la deliberación son:

1. El argumento de la Pendiente resbaladiza, que exagera sin fundamento las consecuencias desfavorables.

2. La confusión de deseos y realidad (*wishful thinking*) que exagera sin fundamento las consecuencias favorables.

3. La falacia *ad consequentiam* que introduce valoraciones que no hacen al caso.

EJEMPLO DE DELIBERACIÓN: HUMILDE PROPUESTA

Con este título publicó Jonathan Swift en 1729 una satírica propuesta *para evitar que los niños irlandeses de gente pobre sean una carga para sus padres o para la nación*. Hemos resumido los puntos principales.

1. EXISTE UN PROBLEMA (GRAVE E INMINENTE).

Es causa de tristeza para todos los que se pasean por esta gran ciudad [Dublín] o viajan por los campos ver multitud de mujeres mendicantes que llenan las calles, los caminos y los umbrales de las chozas, acompañadas de tres, cuatro y hasta seis criaturas cubiertas de harapos que importunan a cuantos pasan cerca pidiendo limosna. Estas madres, en lugar de trabajar para ganarse el sustento de una manera decorosa, se ven obligadas a pasar el tiempo de un lado para otro implorando un bocado para la desamparada prole cuyos componentes, según se van haciendo mayores, o bien se dedican al robo por falta de trabajo, o bien abandonan su tierra natal para alistarse en España en las filas del Pretendiente, o bien emigran, casi en la esclavitud, a las Islas Barbados.

Creo que todas las partes interesadas están de acuerdo en que este ingente número de niños en manos de las madres o a sus espaldas, o pegados a sus talones, constituye hoy, dado el lastimoso estado del país, una nueva y tremenda calamidad. Por ello, si alguien pudiera concebir un método justo, barato y cómodo de convertir a estos niños en miembros sanos y provechosos de la sociedad se haría acreedor a la gratitud general.

[Según mis cálculos] hemos de atender ciento veinte mil hijos de padres menesterosos por año. La cuestión es saber cómo sacarlos adelante y atenderlos.

2. UNA PROPUESTA [BARATA, VIABLE Y EFECTIVA].

Un americano muy enterado, amigo mío de Londres [se refiere a un indio], *me ha informado de que un niño sano y bien cuidado constituye, cuando tiene un año, un alimento delicioso, saludable y nutritivo, tanto si se toma estofado, como si se ingiere asado, cocido o hervido.*

Propongo humildemente, por tanto, a la consideración del público en general, que de los ciento veinte mil niños ya computados se reserven veinte mil para la

conservación de la especie, de los cuales sólo la cuarta parte serán varones (cada varón puede fecundar a cuatro hembras), lo que es más de lo que permitimos cuando se trata de ganado ovino, vacuno o porcino.

Propongo también que los cien mil restantes, al cumplir el año, se ofrezcan en venta a gentes de calidad y fortuna por todo el reino, sin olvidar de aconsejar a sus madres que les den de mamar en abundancia durante el último mes y los dejen rollizos y suculentos para una buena mesa. De un niño salen bien dos platos en una reunión de amigos, y si la familia come sin invitados, los cuartos traseros o delanteros dan para un plato muy aceptable.

He calculado que el costo de amamantar a un hijo de mendigo viene a ser de dos chelines por año, incluidos los harapos, y creo que ningún caballero lamentará tener que pagar diez chelines por un buen niño rollizo en canal, que, como queda dicho, dará para cuatro platos de excelente carne nutritiva. De este modo, la madre sacará ocho chelines de beneficio limpio y quedará libre para el trabajo hasta que se produzca otro niño.

Para los que sean más ahorrativos —y reconozco que los tiempos lo exigen— queda todavía el recurso de desollar los cadáveres, pues la piel convenientemente curtida, servirá para hacer primorosos guantes para las damas y botines de verano para los caballeros elegantes.

3. LAS VENTAJAS

Entiendo que las ventajas del plan que he trazado son muchas y evidentes, así como de suma importancia. En primer lugar, mi proyecto disminuirá notablemente el número de católicos, que cada año nos infestan con recién nacidos, por ser los más prolíficos de la nación, además de nuestros enemigos más peligrosos.

En segundo lugar, los renteros más pobres tendrán así algo de valor que puedan considerar propio y con lo que pagar las deudas o la renta al terrateniente, puesto que el grano, igual que el ganado, lo tienen embargado y el dinero es para ellos algo desconocido.

En tercer lugar, si calculamos que el costo de la manutención de cien mil niños —de dos años para arriba— no baja de los diez chelines por cabeza al año, mi propuesta supondría un incremento del erario nacional equivalente a cincuenta mil libras anuales.

En cuarto lugar, los progenitores permanentes, aparte de la ganancia de ocho chelines por año producida por la venta de cada niño, quedarían libres de la obligación de mantenerlos después de cumplir su primer año.

En quinto lugar, este alimento habría de llevar muchos clientes a las tabernas, puesto que los dueños de éstas han de tomar sin duda la precaución de procurarse las mejores recetas para lograr un guiso perfecto.

En sexto lugar, sería un gran acicate para el matrimonio, institución que todas las naciones prudentes fomentan. Aumentaría el cuidado y la ternura de las madres hacia sus hijos al sentirse seguras de que así iban a tener una renta vitalicia. Seríamos entonces testigos de un esfuerzo honrado de emulación entre las mujeres casadas, para ver quién de ellas era capaz de llevar al mercado el niño mejor cebado. Y los hombres serían tan afectuosos con sus esposas durante el embarazo como lo son ahora con las yeguas y las vacas preñadas y, por tanto, no las amenazarían con golpes y patadas —como ocurre ahora a menudo— pues tendrían miedo de provocar un aborto.

Podríamos enumerar otras muchas ventajas.

4. INCONVENIENTES

No puedo imaginar una sola objeción al plan que propongo, a menos que se alegue la disminución resultante en el número de pobladores del país. Yo lo reconozco sin reservas, pero debo decir que ése era uno de los propósitos que me indujeron a presentar este proyecto al mundo.

[En resumen], la presente propuesta, por ser enteramente nueva, tiene algo de sólido y real, no implica gasto alguno, sólo pocas molestias, y está al alcance de nuestras posibilidades.

5. NO CABEN OTRAS PROPUESTAS

No estoy tan empecinado en mis opiniones como para rechazar cualquier ofrecimiento de personas sensatas que se estime tan inocente, barato, viable y efectivo como el mío. Pero antes de que se presente algo semejante, rogaría a su autor o autores que se dignasen considerar prudentemente dos hechos: Primero, tal como están las cosas, ¿cómo se arreglarían para dar comida y ropa a cien mil bocas y cuerpos inútiles? En segundo lugar, dado que existe un millón de seres con figura humana por todo este reino, cuya subsistencia entera supondría un saldo negativo de dos millones de libras esterlinas, si añadimos los mendigos profesionales a la masa de labriegos y jornaleros con mujeres y prole, que son pobres de hecho, yo pediría a los políticos contrarios a mi propuesta, si acaso osaran darle réplica, que antes de nada preguntasen a los padres de los mortales mencionados si no considerarían un gran acierto haber vendido a sus vástagos como alimento cuando tenían un año, tal como yo propongo, evitando así la incesante sucesión de calamidades que han tenido que soportar desde entonces, debido a la opresión de sus señores, a la imposibilidad de pagar las rentas por falta de dinero u ocupación, a la escasez de sustento, aparte de la carencia de hogar y vestido que los protejan de las inclemencias del tiempo y, para remate, a la inevitable fatalidad de perpetuar semejantes miserias, u otras mayores, en su descendencia.

LOS ERRORES DONDE NAUFRAGAN LAS DELIBERACIONES

1. En las cuestiones de acción no existe la solución única.

Las *Cuestiones de hecho* no admiten más que **una** respuesta: las cosas son o no son; o son como se dice o son de otra manera. Las soluciones de los problemas, por el contrario, **pueden** ser **varias** y todas buenas: se **puede** viajar a Sevilla en AVE, en coche, o en avión. Por eso enumeramos y ponderamos las posibilidades. Pudo ser una buena solución la muerte de César, pero también pudo serlo dejarle vivir.

Nuestras soluciones no son únicas sino **preferibles**. Escogemos una, pero no podemos condenar absolutamente otras alternativas. Dicho al revés, nuestra elección no desautoriza (como ocurre con la verdad) otras opciones factibles y eficaces, con lo cual éstas pueden ser defendidas tan legítimamente como la nuestra. No pretendemos poseer la verdad. Nuestro empeño aquí es más humilde: tener razón y que nos la reconozcan.

> *Según "Napoleón", lo que debían hacer los animales era procurar la obtención de armas de fuego y adiestrarse en su manejo. "Boladenieve" opinaba que debían enviar cada vez más palomas mensajeras y fomentar la rebelión entre los animales de las otras granjas. Uno argumentaba que si no podían defenderse estaban*

destinados a ser conquistados; el otro argüía que si había rebeliones en todas partes no tendrían necesidad de defenderse.[112]

2. Tampoco existe la solución perfecta.

Ningún placer es perfecto y un algo de inquietud enturbia nuestras alegrías. Ovidio.

Llamamos perfecta a la propuesta que resuelve completamente un problema sin producir inconvenientes. Tal cosa es una entelequia.

En las acciones humanas siempre hay algún mal en las proximidades del bien, y el bien provoca el mal tan fácilmente que parece imposible evitar éste si se desea aquel.[113]

Como dice Gracián: *Quien quisiere mula sin tacha, estése sin ella*. En las cuestiones de hacer, la solución **nunca es perfecta**. Por lo general, ni resuelve el problema definitivamente ni carece de inconvenientes; pensemos, por ejemplo, en el divorcio. Todo tiene un precio o exige una renuncia.

Vosotros soléis en cada ocasión preguntar al que sube a la tribuna: "¿Qué es, pues, preciso hacer?" Pero yo a vosotros, por mi parte, quiero preguntaros: "¿Qué es preciso decir?" Pues si ni vais a pagar contribuciones, ni a cumplir en persona las prestaciones militares, ni a absteneros de los fondos públicos, ni a entregar los impuestos, ni a permitir al ejército que se procure por sí mismo todos los recursos para su subsistencia, ni a realizar vuestras propias tareas, no tengo nada que decir.[114]

Cuando se trata de escoger, llamamos solución a lo que resulta de comparar favorablemente las ventajas contra los perjuicios de cada opción. No olvidemos esta perogrullada porque con frecuencia tropezaremos con personas que se empeñan en exigir que las soluciones ajenas sean perfectas.

La ley del aborto es insuficiente o es excesivamente permisiva. Si es insuficiente se trata de una mala ley; y si es excesivamente permisiva, también. En cualquier caso es una mala ley.

¿Es posible redactar una ley del aborto que sea *buena*? Una propuesta es mejor no por carecer de inconvenientes, sino porque conlleva menos que otras, que ya es bastante ventaja. Quien aspira a encontrar una solución perfecta, renuncia de antemano a cualquier arreglo posible.

Se juzga la moralidad de una propuesta por las consecuencias que se derivan de ella, y se considera justa cuando no se puede dar otra alternativa mejor en las mismas circunstancias, es decir, otra en la que el peso de las consecuencias justas frente a las injustas sea mayor.

---

[112] Orwell: *Rebelión en la granja.*
[113] Maquiavelo: *Discursos sobre la Primera Década de Tito Livio, III, 37.*
[114] Demóstenes. *Sobre los asuntos del Quersoneso.*

3. No siempre podemos escoger entre bienes.

Con frecuencia, el concepto de utilidad es relativo, como cuando nos vemos obligados a escoger un mal por ser menor. De aquí que, para evitar que una propuesta sea juzgada con ligereza, convenga delimitar con claridad a qué clase de elección nos enfrentamos. Por ejemplo:

- un bien o un mal:
pactar con Marruecos las condiciones de pesca o hundir la flota.

- un bien u otro bien menor:
reducir el déficit o elevar las pensiones.

- un mal u otro mal mayor:
reducir la plantilla o cerrar la empresa.

- dos bienes equiparables:
pactar las condiciones de pesca con Marruecos o con Canadá.

- dos males equiparables:
pactar las condiciones de pesca con Marruecos o con Canadá.

Los términos *mayor, menor o equiparable* se refieren tanto a la cantidad (bienes y males aumentan y disminuyen con su abundancia, o con el número de personas afectadas) como a la jerarquía (su orden de preferencia en la escala circunstancial de valores). Por ejemplo: el uso de la violencia que ejerce el Estado se justifica porque pretende prevenir violencias mayores.

Nadie nace sin defectos: es el mejor quien los tiene menores.[115]

Con mucha frecuencia el camino de la persuasión se despeja de obstáculos sólo con señalar que estamos abocados a una elección entre dos males y que, en consecuencia, lo útil consiste en preferir *del mal el menos*.

Ejemplos característicos de elección entre dos males los encarnan todos los problemas insolubles que precisamos controlar para reducir sus efectos (buscar el mal menor), como ocurre con el aborto: O lo dejamos que ocurra a su aire y con sus riesgos o lo regulamos

4. Se escamotean los inconvenientes.

Con aburridísima frecuencia, los gobiernos adoptan medidas de las que ocultan todos los inconvenientes. Por ejemplo, imponen como obligatorio el uso del cinturón de seguridad a los conductores alegando que el 40 % de los muertos por accidentes de tráficos no llevaban puesto el cinturón. No nos dicen nada de ese 60% que muere con el cinturón de seguridad puesto.

No es un olvido casual: el argumento más convincente, contra cualquier propuesta es el de las desventajas. Ocultar estas evita muchas objeciones.

[115] Horacio. *Sátiras I,3, 68.*

> *Hacer algo tiene costos y dichos costos deben compensar los beneficios esperados. Por ejemplo, la contaminación se puede suprimir. Bastará eliminar todas las fuentes de polución, fábricas, coches, aviones, centrales eléctricas, cortacésped…Tal vez no merece la pena. No es óptimo el aire completamente limpio ni completamente sucio. ¿Cuánto aire limpio queremos y a qué precio?*[116]

Si sólo tenemos en cuenta las ventajas, casi todo merece la pena, porque casi todo reporta algún beneficio.

> Una señora a Bernard Shaw— *Si nos casáramos, nuestros hijos al reunir mi belleza y su inteligencia serían adorables.*
> Bernard Shaw— *Muy peligroso. Pudieran heredar mi belleza y su inteligencia.*

Alegar, como suele escucharse, que *con tal que se salve una sola vida cualquier propuesta merece la pena*, es una variedad de sofisma patético.

5. Se olvidan las soluciones de compromiso.

> *Se discute si se debe delegar en el Rey el ejercicio de hacer la paz y la guerra, o debe atribuirse al cuerpo legislador. Pero, señores, ¿estamos obligados a hacer una elección exclusiva?*[117]

Es frecuente que al examinar los caminos que puedan conducirnos a un mismo fin, olvidemos las fórmulas de compromiso. Dado que la mayoría de las soluciones no son enteramente buenas ni enteramente malas, conviene considerar la posibilidad de fundir propuestas para acrecentar los beneficios y reducir las desventajas.

Esto es tanto más aconsejable cuanto más radicales sean las posturas enfrentadas. A mitad de camino entre los partidarios del aborto sin restricciones y los que se oponen a cualquier clase de aborto están las soluciones realistas, las que resuelven problemas; aquellas que, al procurar satisfacción para ambas partes, cuentan con respaldos más amplios.

> *El marqués y su mujer,*
> *Contentos quedan los dos;*
> *Ella se fue a ver a Dios,*
> *Y a él le vino Dios a ver*[118].

6. Equivocamos el tempo

Un error frecuente consiste en deliberar con prisas.

> *Las empresas se deben consultar a sangre fría y ejecutarse a sangre caliente.* Ribadeneyra.

---

116 Walter Williams. Prensa diaria.
117 Mirabeau. *Discurso sobre el derecho a hacer la paz.* Mayo 1790.
118 Álvaro Cubillo de Aragón (en Sainz de Robles: *El epigrama español).*

El examen de las alternativas y la ponderación de las posibilidades es algo que exige reflexión y tranquilidad.

> *En todo negocio hay tres partes esenciales: la preparación, la discusión y la ejecución. Si se quiere activar, la discusión es lo que requiere más tiempo y más personas; las otras dos partes necesitan muchas menos.* Bacon.

Se debe debatir con calma y actuar con premura:

Este consejo, como todas las reglas, tiene sus excepciones. Puede ocurrir que la inminencia de un peligro nos obligue a actuar aunque no estemos seguros de escoger la mejor solución:

> *¡Catilina asedia Roma y deliberamos?*

> *No conviene la consideración cuando es más dañosa que la temeridad. En los casos apretados se han de arrebatar, y no tomar, los consejos. Todo el tiempo que se detuviere en la consulta o lo ganará el peligro o lo perderá la ocasión.* Saavedra Fajardo.[119]

En resumen:

Ninguna elección puede aspirar a constituirse en solución única o perfecta o definitiva. Todas tienen inconvenientes y todas se basan en lo preferible. Con frecuencia la mejor solución es una mezcla de propuestas contrarias. Se delibera con calma y se actúa sin dilación.

---

[119] Saavedra Fajardo: *Idea de un príncipe... Empresa LXXX.*

EL ENJUICIAMIENTO

Villanos mátente, Alfonso,
Villanos que no fidalgos
....
si non dijeras verdad
de lo que te es preguntado,
si fuiste, ni consentiste
en la muerte de tu hermano.
Romancero Viejo. *La jura de Santa Gadea*.

El debate que nos importa ahora se refiere a las personas, porque de su participación en los hechos se pueden derivar responsabilidades. Decimos que una persona es responsable (obligada a responder) cuando se le pueden pedir cuentas de los actos que realiza en nombre propio o de otros. Como es obvio, se produce este debate una vez que los hechos han sido aclarados. Por ejemplo, en el caso de la riada que asoló un barrio de Melilla en 1997, además de estudiar las causas y circunstancias de la catástrofe, y tras deliberar sobre las medidas que corrijan sus efectos y eviten que se repita, nos importa saber quién responde de la tragedia. Se discute, pues, si determinada persona o institución es culpable de los hechos en todo o en parte. Es un debate mixto que toca los tres tipos de cuestiones, pues se trata de averiguar si existió participación, cómo hemos de llamarla y qué nos parece, antes de sentarnos a deliberar sobre lo que proceda hacer con el responsable.

Quien interviene en esta polémica no representa el papel de consejero, como en la deliberación, sino el de acusador o defensor. Si acusa, deberá probar:

- que el presunto responsable intervino voluntariamente en los actos bajo un determinado carácter y que su intervención fue significativa para el resultado.
- que transgredió voluntariamente normas establecidas,
- que su actuación es injustificable y que no se deben admitir sus excusas.

El defensor por su parte intentará negar la participación y el abandono de obligación alguna. Si esto no fuera posible, tratará de justificar los hechos, y si no queda otro camino, alegará excusas como ignorancia, obediencia o azar.

Así, pues, las cuestiones que pueden surgir en un debate sobre responsabilidades son:

1. Conjetural: Si el responsable intervino en los hechos.
2. Nominal: Si transgredió alguna normativa (deber, obligación).
3. Valoración: Si lo que hizo tiene justificación o si caben excusas.
4. Deliberación: Si procede castigar al responsable.

Si el responsable intervino en los hechos.

Si el presidente del gobierno conocía, dirigía y amparaba, o no, las escuchas telefónicas.

Como es sabido, las responsabilidades admiten distintos niveles y diversos grados. Unas preceden a los hechos: la del instigador, la del contratista que ladronea materiales,

la del ingeniero que no vigila, la del ayuntamiento que consiente viviendas en las ramblas. Otras son contemporáneas a los hechos: la de quien ejecuta el acto, la de sus colaboradores. Otras son posteriores: la del encubridor. En fin, caben responsabilidades por acción o por omisión. El primer paso, pues, consiste en delimitar sobre quién discutimos, cuál fue el momento de su intervención, el grado de responsabilidad que le corresponde y la importancia de ésta. En otras palabras, las cuestiones que pueden surgir son:

> *¿Intervino?*
> *¿Lo hizo en el grado que se supone?*
> *¿Fue significativa su participación?*

El defensor, amparado en las circunstancias del caso, alegará que la intervención de su defendido era imposible; de ser posible, dirá que no es verosímil y, si esto tampoco resulta convincente, que se trata de una acusación sin pruebas. Ya quedó todo esto recogido en la Cuestión Conjetural: *estaba de viaje, no se le consultó, carecía de motivos, etc*.

> *La muerte de Clodio no sólo no reporta ningún beneficio a Milón, sino que incuso lo perjudica.*[120]

Cuando se trata de intereses públicos, no cuesta mucho trabajo encontrar responsables porque todas las tareas tienen asignado alguno. El problema radica en señalar el nivel de la escala jerárquica en que se detiene la acusación. Cuanto más graves son los problemas con más facilidad se buscan las responsabilidades en los peldaños más elevados del gobierno. Se supone que las decisiones importantes sobrepasan la competencia de los escalones inferiores y han precisado, al menos, la aquiescencia de los superiores.

Si transgredió alguna normativa.

Esta es una cuestión nominal que responde a la pregunta: ¿qué es esto? ¿cómo hemos de llamar o considerar lo que se ha hecho? Suele pasarse por alto, como sobreentendida, porque toda acusación la presupone: el alumno que ha sustraído libros en la biblioteca de la Universidad, es obvio que se ha saltado las reglas. Sin embargo, cuando las responsabilidades parecen borrosas, conviene señalar qué es lo que se ha hecho mal, porque no todo el mundo conoce las obligaciones de todo el mundo. De otro modo ni podremos calificar los hechos ni sabremos si la actuación es censurable. *¿A qué llamamos negligencia? ¿por qué se dice que estamos ante un caso de negligencia?*

> *Si llamamos lícito lo que establecen las leyes, las costumbres de nuestros antepasados y las instituciones, no lo es, seguramente, conducir un ejército contra la patria*. Cicerón.[121]

En el caso de responsabilidades públicas se sobreentiende que se ha defraudado la confianza de los ciudadanos (voluntaria o involuntariamente), sin la cual ningún

---

[120] Cicerón. *pro Milón.*
[121] *Filípica XII.*

gobernante está legitimado para continuar en su puesto. Se pierde la confianza por falta de sinceridad (mentir), capacidad (equivocarse) y, sobre todo, por corrupción.

Si lo que hizo tiene justificación en todo o en parte.

En un enjuiciamiento la valoración es siempre negativa. Cometer un acto ilícito o defraudar la confianza pública conlleva un inevitable repudio. El acusador no precisa insistir en ello salvo para subrayar la gravedad de la trasgresión. Una vez probados los hechos, la carga de la prueba corresponde al defensor. Debe éste intentar modificar la valoración de los hechos justificándolos. Si no lo consigue, intentará salvar al responsable alegando excusas.

a. La **justificación**: *Lo hizo, pero hizo bien*. Se puede buscar por tres caminos:

1. Que se ha actuado de acuerdo con el derecho o la moral. Tenía derecho a hacer lo que hizo.

> *El agente empleó el arma justificadamente, porque fue en defensa propia.*

2. Que se trata de una acción muy útil.

> *Se espiaban los teléfonos para atajar una subversión.*
> *Cuando estas cosas ocurrían, nadie protestó.*
> *¿Qué habrías dicho entonces si no se hubiera hecho?*

3. Que se escogió el mal menor. Ninguna de las opciones era buena, incluida la omisión. Hubo que escoger la menos mala para evitar un mal mayor: *¿qué hubiera hecho otro en mi lugar?*

> *Si se puede hoy indicar una opción mejor, o siquiera distinta de la que yo ofrecía, me confieso culpable. Pero si no la hay, si no la hubo nunca, si ahora mismo no se puede presentar otra alguna, ¿qué debía hacer el consejero? ¿No era el caso de elegir el mejor de los proyectos realizables que se ofrecían?* Demóstenes.[122]

El acusador no se conformará con las justificaciones. Examinará si realmente era preferible hacer lo que el acusado confiesa haber hecho, si fue legítimo, lo más útil, o lo menos malo. Si no era más legítimo, o más útil, o menos malo, que hubiera cumplido con su deber. Si era el acusado quien debía juzgar sobre la utilidad, etc.

b. Si caben **excusas**: hizo mal, pero puede disculparse.

Cuando no se pueden negar los hechos ni justificarlos, queda el recurso de excusar las intenciones de la persona e invocar su buena voluntad. Aunque, como dice Tito Livio, *el ingenio humano es muy fecundo en argumentos cuando trata de justificarse a sí mismo*, las opciones principales son:

1. Transferir la culpa a otro.
2. Pretextar condiciones irresistibles.
3. Atribuir los hechos al azar.
4. Alegar ignorancia.

---

[122] *Sobre la corona.*

1. Transferir la culpa es un recurso habitual. Ya en el Paraíso Terrenal Adán cargó la culpa sobre Eva y ésta sobre la serpiente. Se puede culpar a un jefe (alegando obediencia), a las malas compañías, a la influencia ambiental o a la propia víctima de los hechos como provocadora:

> *No quebrantan una paz los que se defienden, sino los que atacan los primeros.* Tucídides.[123]
> *El sindicato de pilotos no desea causar ninguna molestia a los pasajeros. La compañía Iberia es la única culpable.*

No es raro que se transfiera la responsabilidad a las circunstancias: enajenación mental pasajera, prisas, el mal estado de la carretera...

2. Condiciones irresistibles son aquellas que limitan o anulan nuestra libertad: coacción física o moral, estado de necesidad, miedo.

> *Fue un caso de fuerza mayor.*

3. Se atribuyen los hechos al azar o a un accidente para manifestar que los resultados no estaban en nuestras manos ni en nuestra intención. Fue un caso de mala suerte.

> *El resultado del combate dependía de los dioses, no de mí.*[124]
> *Las escuchas telefónicas se realizaban aleatoriamente. Se escuchó al Rey por casualidad.*

4. Se apela a la ignorancia de dos maneras: a) porque se carece de competencia: *no soy ingeniero, tampoco soy muy listo, me distraigo con facilidad, cometo errores*; b) porque no se conocían los detalles del hecho: *nadie avisó de la inminencia de la tormenta; ignoraba que el arma estuviera cargada; se me ocultó lo que estaba pasando; traicionaron mi confianza*. En España esta justificación ha cobrado forma de sentencia: *me enteré por la prensa*.

En todos estos casos, el acusador intentará demostrar que las excusas son falsas: la culpa no es transferible, no existió realmente estado de necesidad, no cabe alegar ignorancia o azar. Intentará responsabilizar al acusado por no haber evitado o corregido el estado de necesidad, el peso del azar o su propia ignorancia... etc.

> Barbudo— *Ya me ha dado usted dos veces con el pie en la espinilla.*
> Cabra— *Ha sido sin querer.*
> Barbudo— *Es que sin querer también me duele.*[125]

5. Por último, cuando no se puede alegar ninguna excusa quedan todavía dos recursos: pedir perdón y rechazar al acusador.

Se pide perdón para apelar a la misericordia:

---

123 Tucídides *I, 123.*
124 Demóstenes. *Sobre la corona.*
125 Álvarez Quintero: *La musa loca.*

> *Trasímaco, enseñó el modo en que se debe mover al juez a compasión, así como la manera de provocar piedad, con lamentos sobre la vejez, la pobreza, los hijos, y otros recursos semejantes.*[126]

Es el momento de alegar los méritos del acusado —sus servicios al Estado, su vida sin mácula—, y sus padecimientos durante el proceso: que ha sufrido mucho, que ha expiado sobradamente su culpa.

> *A éste, a quien hace poco habéis visto desfilando con las insignias y las ovaciones de la victoria, romanos, ¿sois capaces de verlo con la horca al cuello, atado, azotado y torturado?*[127]

Naturalmente, la petición de clemencia implica el propósito de enmienda, como señala el cura que expurga la biblioteca de don Quijote:

> *Quizá con la enmienda alcanzará del todo ese Cervantes la misericordia que ahora se le niega.*

(La apelación a la misericordia figura en el Diccionario de Falacias: falacia ad *Misericordiam*.)

No cabe a estas alturas negar la acusación, pero no es imposible rechazar al acusador alegando que no es quién para juzgar, que le falta competencia o, más sencillamente, mediante el recurso al *Tu Quoque* (tú también lo haces):

> *Bien está*
> *sustanciado. Pero vos*
> *no tenéis autoridad,*
> *de ejecutar la sentencia,*
> *que toca a otro tribunal.* Lope de Vega*: El Alcalde de Zalamea.*

> El terrorista de turno— *Como estoy ante un tribunal inmovilista, fascista y español, no voy a responder a sus preguntas.*

> *El que de vosotros esté libre de pecado, arroje la primera piedra.*

Qué procede hacer con el responsable.

Llegados a este punto nos introducimos en otro debate porque, evidentemente, se trata de una deliberación. Hemos de resolver sobre lo más justo y lo más útil dentro de lo posible. Ya sabemos cómo se hace.

> *Nuestro debate no versa sobre sus crímenes, sino sobre la prudencia de nuestra sentencia; pues aunque yo logre demostrar que obraron con toda maldad, no por eso aconsejaré ejecutarlos si no es conveniente; ni, aunque demuestre que tienen alguna disculpa, aconsejaré dejarles sin castigo, si no es con toda evidencia cosa útil para la ciudad.*[128]

---

[126] Melero: *Sofistas.*
[127] Tito Livio, *I, 26, 10.*
[128] Tucídides *III, 44.*

Resumamos las posiciones que puede considerar cualquier defensa:

1. *No lo hice*. Siempre que sea posible, se niega el hecho y se exigen pruebas.
2. *Lo hice, pero no como se cuenta*. Cuando no se puede negar el hecho, se niegan las circunstancias.
3. *Lo hice, pero no es eso* (no se llama así). Cuando las evidencias no permiten discutir los hechos, se pasa a otra cuestión; en primer lugar, la calificación
4. *Lo hice, pero hice bien*. Si el hecho está probado y la calificación no ofrece dudas, se abordan las valoraciones. Es una acción justificada.
5. *Lo hice pero se puede disculpar*. Cuando no es posible justificar la acción, se buscan excusas para la persona. Se niega la responsabilidad.
6. Si no queda más salida, se pide perdón o se rechaza al acusador.

---

5. EJEMPLO DE ENJUICIAMIENTO. LA MUERTE DE PROTESILAO

Protesilao fue el primer griego que sucumbió en la guerra de Troya (a manos de Héctor). Estaba recién casado. La escena que sigue transcurre en el Hades, donde los muertos tienen su tertulia. Éaco es uno de los tres jueces de los infiernos, el encargado de ejecutar las sentencias.[129]

Éaco— *¿Por qué te echas encima de Helena, Protesilao, e intentas estrangularla?*

Protesilao— *Porque por ella, Éaco, morí dejando mi casa a medias y a mi mujer viuda a poco de casarnos.*

Éaco— *Mejor échale la culpa a Menelao, que es quien os llevó a pelear contra Troya por causa de semejante mujer.*

Protesilao— *Llevas razón, a él es a quien hay que echarle la culpa.*

Menelao— *A mí, no, amigo. Es mucho más justo echársela a Paris, quien contra toda justicia raptó a mi mujer pisoteando mi hospitalidad. Ese tipo, no hay duda, bien debiera ser estrangulado, no sólo por ti, sino por todos los griegos, pues es el culpable de tantísimas muertes.*

Protesilao— *Mejor así, con que, Paris de mierda, no voy a soltarte nunca de mis manos.*

Paris— *Pues harás muy mal, máxime siendo tú y yo colegas. Yo también soy enamoradizo y víctima del mismo dios que tú. Sabéis bien que esto es algo involuntario y que una especie de duende nos lleva a donde quiere y que no hay forma de resistirse a sus disposiciones.*

Protesilao— *Llevas razón, ¡ojalá pudiera coger aquí a Eros!*

Éaco— *Voy a darte yo una justa respuesta en nombre de Eros. Tal vez confesará que resulto ser él culpable de que Paris se enamorara. Pero de tu muerte, Protesilao, no hay otro culpable más que tú, que olvidándote de tu mujer, recién casado, luego de acercaros a Troya, saltaste a tierra antes que los demás, deseoso de correr riesgos, ofuscado, inundado de un afán de gloria por el que moriste el primero en el desembarco.*

Protesilao— *Pues en mi propio nombre, Éaco, te voy a contestar yo algo más justo todavía. No fui yo el culpable de esos sucesos, sino el Destino, que así lo tenía tramado desde el principio.*

Éaco— *De acuerdo. ¿Por qué, pues, estás acusando a esos?*

---

[129] Luciano de Samósata: *Diálogos de los muertos.*

RESUMEN DEL DEBATE SOBRE RESPONSABILIDAD

I. Con frecuencia, el análisis del pasado da lugar a debates mixtos en los que intervienen las tres cuestiones básicas.

II. Una forma peculiar la ofrece el debate sobre responsabilidades, cuyas cuestiones son:

1. Si el responsable intervino en los hechos. Se trata de una cuestión conjetural para determinar el grado de participación y su importancia.
2. Si transgredió alguna normativa, en que se intenta calificar la participación en razón de la obligación incumplida.
3. Si lo que se hizo tiene justificación. Es una valoración. Se discute si estuvo bien realizado un hecho de suyo censurable, o se puede excusar.
    - a. Se justifica:
        1. Apelando a las ventajas obtenidas.
        2. Invocando el derecho o la moral.
        3. Alegando el mal menor.
    - b. Se alegan excusas para disculpar a la persona cuyo acto no admite justificación. Las principales son:
        1. Transferencia de culpa.
        2. Pretextar condiciones irresistibles.
        3. Atribuir los hechos al azar.
        4. Apelar a la ignorancia.
        5. Cuando ni siquiera hay lugar para las excusas, quedan dos recursos:
            - a. Pedir perdón.
            - b. Rechazar al acusador.

III. Si procede castigar al responsable. Se trata de una deliberación, esto es, de otro debate.

Segunda parte

LOS CAUCES DEL RAZONAMIENTO

o

Los conceptos básicos de la lógica

Donde se trata de qué es un argumento, cuáles son sus partes, cómo funciona, qué es una inferencia y qué clases de éstas empleamos.

Los cauces del razonamiento
ÍNDICE

INTRODUCCIÓN

Reglas pocas, pocas, y si es posible ningunas, ningunas. La naturaleza lo hace todo cuando no se encadena, y si en ciertos casos pide un auxilio, jamás desea un yugo. Varela.

Los argumentos. Generalidades y vocabulario.

Una vez que hemos establecido con claridad la cuestión que se debate, en la que sostenemos una de las dos posiciones contradictorias, llega la hora de apuntalar nuestra tesis con razones.

Razón es la proposición que se aduce en favor de otra:

Prefiero que contratemos trabajadores fijos.
***Porque** en este trabajo es muy importante la experiencia.*

Groucho— *La televisión es muy educativa. Cuando alguien la enciende, me voy a leer un libro en otro cuarto.*

Algunos toman la razón como sinónimo de argumento. Nosotros llamaremos **argumento** al conjunto de razones que sostienen una conclusión.

No puede ser un cuervo.
Porque es blanco.
Todo el mundo sabe que los cuervos son negros.

Podemos definir el argumento como una serie de razones articuladas (**premisas**) que se aportan con el propósito de justificar o sostener otra (llamada **conclusión**). Así: *los cuervos son negros* y *este pájaro es blanco*, son premisas que fundamentan (sostienen, prueban, conducen a...) la conclusión: *no puede ser un cuervo*.

Premisas (etimológicamente, *puestas delante*) son frases que afirman o niegan algo. Según la tarea que desarrollan en los razonamientos distinguimos dos tipos: **datos** y **garantías**.

Llamamos **datos** a las observaciones que nos conducen a la conclusión: *este pájaro es blanco*. **Garantía** es aquello que justifica el paso de los datos a la conclusión: *todos los cuervos son negros*.

Los **datos** son razones que nacen de la observación, sea propia o ajena, sistemática o casual, es decir, lo que se ve, lo evidente, lo que nos ofrecen los sentidos, los testimonios, las estadísticas, la opinión de expertos solventes, y, en general, todo lo que está basado en la percepción o la experiencia. Esquemáticamente vienen a decir *de B digo A*, o lo que es igual, *B es A*: *Pedro es de Guinea. El día del crimen, el mayordomo visitó a su anciana madre*. Tradicionalmente conforman la **segunda premisa**, también llamada **premisa menor**, porque ocupa el segundo lugar en los esquemas y porque sus afirmaciones son de ámbito reducido. Algunos la llaman **premisa fáctica** porque con frecuencia recoge un hecho particular (*factum*). Como hemos dicho, apoyan directamente la conclusión:

Pedro es de Guinea, luego habla castellano.
El día del crimen, el mayordomo visitó a su anciana madre, luego es inocente.

Se les llama también primeras premisas o principios porque constituyen la base, el origen, la razón fundamental de cualquier argumento (Por eso llamamos principios a las normas de conducta). Utilizamos habitualmente como garantías, no tanto la experiencia directa, como el almacén de nuestros conocimientos: generalizaciones (*Todo hombre es mortal*), creencias (*Nada se logra sin esfuerzo*), definiciones (*Sabiondo es el que presume de sabio sin serlo*), leyes físicas (*Los metales se dilatan con el calor*), normas (*Prohibido aparcar*), valores, jerarquías de valores (*Es preferible la muerte al deshonor*, objetivos (*Tienes que apañarte con la pensión*).

Para una misma conclusión, podemos apelar a diversas garantías:

> Una generalización*: Todos los cuervos que conozco son negros.*
> Una definición*: El cuervo es un pájaro negro.*
> Una autoridad*: Dice el maestro que los cuervos son negros.*

Esquemáticamente adoptan la forma Todo A es C (o Cuando ocurre A aparece C, Si se da A se da C).

Primera premisa:	*Todo A es C*
Segunda Premisa:	*B es A*
Conclusión:	*B es C*

En suma: toda demostración consiste en fundamentar una verdad en otra o en varias. Para persuadir a los que nos niegan alguna proposición (porque les parece dudosa y obscura) nos servimos de una o más proposiciones que no ofrezcan dificultad alguna y hacemos ver que nuestra conclusión viene a decir lo mismo que las incontestables o se deriva de ellas.

Conclusiones o tesis

Las premisas pueden ser múltiples, pero hay una, y sólo una, conclusión para cada argumento. Reconocemos que existe (o debiera existir) un argumento allí donde percibimos una conclusión, es decir, una proposición, una tesis, que reclama ser justificada.

A veces, a partir de un mismo dato podemos extraer diversas conclusiones:

> *Está todavía en pijama, luego:*
> *no se ha lavado.*
> *la cama está sin hacer.*
> *no ha desayunado.*

pero es obvio que se trata de argumentos distintos, cada uno de los cuales exige sus propias garantías. Pudieran ser, por ejemplo:

> *Cuando se lava se quita el pijama.*
> *Cuando se viste hace la cama.*
> *Cuando está vestido, desayuna.*

También puede una garantía justificar varias conclusiones, como ocurre cuando una misma causa produce diversos efectos.

> *Si ha habido tormenta tendremos inundado el sótano, estará enmohecido todo lo del frigorífico y se habrá escapado el perro.*

Efectivamente, todo eso puede ocurrir si hay tormenta, pero por razones distintas.

Razonamientos mediatos e inmediatos

Lo habitual es que necesitemos dos o más premisas para justificar la tesis. Abundan, sin embargo, los argumentos en los que basta con una. Se les llama **inmediatos** porque no precisan nada que medie entre el dato y la conclusión. Los más habituales son aquellos razonamientos de sentido común que se apoyan tácitamente en el principio de no contradicción, o en relaciones, por ejemplo:

> *Si está vivo, no está muerto.*
> *Es imposible que Pilar sea y no sea al mismo tiempo la responsable.*
> *Si el partido lo ganó el Madrid, lo perdió el Barcelona.*
> *Juan está a la derecha de Pedro, luego Pedro está a la izquierda de Juan.*

Lo mismo vale cuando hablamos de algo mayor, superior, anterior, etc.

Salvo estas excepciones, y otras semejantes, que podríamos considerar, como suele decirse, *de cajón*, el resto de nuestros razonamientos exigen por lo menos dos premisas (aunque no se expongan), es decir, son **mediatos**, y a ellos nos referiremos habitualmente en este libro. ¿Cuántas premisas puede llegar a tener un argumento? Miles, como ocurre en una encuesta pública, pero los entendemos mejor si las reducimos a dos o tres.

El orden de exposición

Comenzamos un argumento por la primera premisa, la segunda o la conclusión, según convenga. Lo más frecuente es adelantar la conclusión y sostenerla después con las razones.

> *Mohamed Ben Kassar no puede ser privado de su nacionalidad,*
> *porque es español de origen*
> *y los españoles de origen no pueden ser privados de su nacionalidad.*

pero puede figurar la conclusión en medio, al final o no aparecer por ser obvia:

> *Ningún español de origen puede ser privado de su nacionalidad, y Mohamed Ben Kassar es español de origen.*

Ideas afines a la de argumento

Cuando una afirmación carece de sostén, esto es, de premisas, no estamos ante un argumento. Puede expresar una **opinión**.

> *La raza aria es superior a todas.* Hitler.

¿Por qué es superior? No existe argumento si una opinión o una posición no se defiende con, al menos, una razón, una prueba o alguna afirmación que intente justificarla. Todo argumento, por definición, está dirigido al objetivo de **demostrar** la verdad (conveniencia) o falsedad de una afirmación particular, mediante pruebas convincentes. En otras palabras: un argumento es una opinión razonada. Cuando no se aportan razones es imposible resolver nada sobre la verdad o falsedad de la proposición

que se escucha. Por eso no la refutaremos como falsa (salvo que podamos probarlo) sino como carente de fundamento.

¿En qué se distingue un argumento de una **explicación**? Aparentemente en nada. Ambos responden a porqués, y ambos aportan razones que prueban o explican una proposición. A veces una explicación sirve de argumento y viceversa. Como veremos enseguida, muchos argumentos operan como *la mejor explicación disponible*. ¿Cuál es la diferencia? En el mejor de los casos, sólo se diferencian por su finalidad. El objetivo de un argumento es probar una conclusión discutible, mientras que la explicación presupone que no existe discrepancia. Veamos un ejemplo de cada cosa:

> Argumento:
> —*¿En qué se basa para afirmar que su padre escogió la carretera?*
> —*Él sabía que la autopista estaba saturada.*
>
> Explicación:
> —*¿Cómo es que su padre escogió la carretera?*
> —*Porque sabía que la autopista estaba saturada.*

Este segundo ejemplo no es un argumento porque las razones no se traen para sostener una conclusión que nadie discute, sino para explicarla. Al argumento lo caracteriza el afán de sostener una afirmación no compartida, abierta a discusión o duda. En muchos casos, no es posible distinguir ambos conceptos, porque al tiempo que se prueba, se explica:

> *Nos hundiremos en 10 minutos porque se ha abierto una vía de agua en el casco de la embarcación.*

Todos los argumentos que llamamos plausibles no son sino explicaciones convincentes.

La forma estándar

Sea cual fuere el modo en que presentamos o se nos ofrece un argumento, siempre es posible reconstruirlo en un formato que exhiba con claridad la estructura lógica del razonamiento, según el esquema siguiente:

> *Ya que (premisa)*
> *y (premisa)*
> *y (premisa)*
> ---------------
> *Luego (conclusión)*

Rara vez encontramos argumentos expuestos de forma tan clara. Razón de más para habituarnos a reconstruirlos, aunque sea mentalmente, apartando a un lado toda la hojarasca discursiva que lo reviste para ordenar los pasos del razonamiento. Por ejemplo:

> *No se puede decir que los sacerdotes católicos carezcan de responsabilidad en la guerrilla nicaragüense. Todos los revolucionarios de la región son católicos, como los sacerdotes. Es muy probable y más que probable que los sacerotes sean revolucionarios marxistas, por lo que no se les puede considerar inocentes en este conflicto.*

Parece convincente, pero veamos qué dice en realidad:

Todos los revolucionarios de la región son católicos.
Todos los sacerdotes de la región son católicos.
Luego, todos los sacerdotes de la región son revolucionarios.

¡Qué barbaridad! ¿De dónde sale esto? La conclusión no se sigue de las premisas. La segunda y la conclusión hablan de los sacerdotes, pero la primera no dice nada de ellos; no ofrece ninguna garantía que permita el paso de la segunda a la conclusión. Dice que los revolucionarios son católicos, pero no rechaza que lo sean igualmente los que no son revolucionarios. Es como decir:

Todos los ministros han estudiado derecho.
Todos los abogados han estudiado derecho.
Luego, todos los abogados son ministros.

Esta es una falacia muy común que se cuela insidiosamente salvo que reconstruyamos el argumento. ¿Cuál sería la garantía correcta para lo que se pretende concluir?: *Todos los católicos son revolucionarios*. Pero no lo dice.

No podremos refutar adecuadamente un argumento contrario sin desenredarlo. Más aún, la manera más simple de atacar un razonamiento erróneo (falacia) consiste en traducirlo a la forma estándar, para que su carácter defectuoso clame a los ojos de cualquier observador. Los fallos resultan así tan obvios que el oponente pudiera incluso acusarnos de distorsionar su argumento. Para evitarlo, conviene ser cuidadoso en la reconstrucción y, antes de llamar la atención sobre ningún error, solicitar el auxilio del contrincante para que confirme lo adecuado de nuestro análisis: *Si le he entendido bien, dice usted esto y lo otro ¿es así?* Tal vez en este momento, el oponente se incline a corregir la chapuza. Nada nos impide prestarle ayuda.

Emplearemos la forma estándar para exponer el esqueleto de todos los argumentos que examinemos en esta obra.

Combinaciones de argumentos

El término **argumento** se emplea a veces para referirse a toda una serie de ellos que están relacionados entre sí. Por ejemplo: cualquier editorial de periódico suele contener diversos argumentos aislados (conclusiones amparadas por razones), que están traídos como soporte de una misma conclusión general, de modo que el editorial se comporta como un macro-argumento compuesto por varios sub-argumentos. Para evitar confusiones, al conjunto de razonamientos que persiguen una misma finalidad (sostener la misma conclusión) lo llamamos **argumentación**.

Cuando somos capaces de imaginar toda una serie de argumentos que pueden servir para un mismo propósito, decimos que contamos con un **inventario** de argumentos o, como han popularizado los técnicos del marketing, un **argumentario**. Por ejemplo, para defender la conveniencia del ingreso de España en la Unión Europea, se acumularon argumentos tan diversos como:

Nos conviene estar en la Unión Europea porque:
no queremos vivir aislados.
mejorará nuestro bienestar.
no sabemos organizarnos y es mejor que nos organicen.

deseamos dedicar los botijos a la decoración de interiores.
lo rechazan los habitualmente irresponsables.

Este conjunto de argumentos disponibles para una finalidad, forma el argumentario. El razonamiento que incluye a varios de ellos o a todos es una argumentación.

Las formas típicas de estas articulaciones argumentales son la **suma** y el **encadenamiento**. A veces aparecen combinadas.

a. **Suma**. Acabamos de ver una. Se produce siempre que amontonamos argumentos que, desde diversos puntos de partida, vienen a coincidir en la misma conclusión. Son argumentos **convergentes**, a menudo hilvanados con expresiones como: *además, por otra parte, por si fuera poco...*

Prefiero no salir. Nos vamos a aburrir, gastaremos dinero a lo tonto, tropezaremos con tu cuñada, además está lloviendo.

Cásate conmigo, porque:
(Es lo más ventajoso) Te adoraré como a una diosa. Te serviré como a una reina. Me ha tocado la lotería.
(Apelo a tu misericordia) Sin ti me moriré.
(Otras alternativas son peores) Nadie te querrá como yo te quiero. No encontrarás otro padre tan bueno para tus hijos.

Con este mismo repertorio, podríamos preparar un mitin electoral de éxito (quien lo dude, no ha asistido a ninguno).

Hay un modelo específico de suma que consiste en acumular varios *argumentos del signo*, para conformar un diagnóstico o una prueba de indicios:

Estornuda.
Le duele la garganta.
Tiene fiebre.
Conclusión: Todo parece indicar que ha cogido un catarro.

Se les ha llamado argumentos por *acumulación de evidencia*. Caracterizan, como digo, a la argumentación por signos o indicios.

b. **Encadenamiento o Sorites**[130]. Es una cadena de argumentos en la que la conclusión del primero sirve de premisa para el segundo, y así sucesivamente, hasta alcanzar la conclusión definitiva. La argumentación forma un arco capaz de salvar grandes distancias. Son argumentos **sucesivos**:

Los empleados fijos trabajan más a gusto, con lo que se identifican mejor con la empresa, lo que les anima a preocuparse más por la calidad del producto. Si contratamos trabajadores fijos, mejorará la calidad de nuestros productos.

El sorites puede formarse de dos maneras, según cual sea la forma del encadenamiento:

---

[130] **Sorites** es un término equívoco. Su primer empleo correspondió a la falacia del montón (sorites en griego). Posteriormente se utilizó para denominar a las cadenas argumentales.

En la primera, que los escolásticos llamaban regresiva, el predicado de cada proposición es el sujeto de la siguiente. Por ejemplo:

A es B	*Jerez está en Cádiz*
B es C	*Cádiz está en Andalucía*
C es D	*Andalucía está en España*
Luego A es D	*Luego Jerez está en España*

La conclusión habla del mismo sujeto con que comenzó la cadena. Ha cambiado el predicado: **se dice otra cosa del mismo sujeto** (Como Jerez estaba en Cádiz, resulta que está en España).

Donde haya leyes, habrá procesos; donde haya procesos, habrá abogados; donde haya abogados, habrá argumentos; luego donde haya leyes, habrá argumentos.

En la forma segunda o progresiva, cambia el sujeto de la conclusión, pero no el predicado: **se dice lo mismo, pero de otra cosa**. En ella, el sujeto de cada proposición es el predicado de la siguiente:

C es D	*Andalucía está en España*
B es C	*Cádiz en Andalucía*
A es B	*Jerez en Cádiz*
Luego A es D	*Jerez está en España*

Todo ser libre es responsable,
Todo ser racional es libre,
El hombre es racional,
Luego el hombre es responsable.

Con las cadenas argumentales se puede colar mucha mercancía averiada. Constituyen un escondrijo de sofismas porque, al no estar desplegado cada argumento, pasan desapercibidos los defectos. Por ejemplo:

La señora Martínez gobierna al señor Martínez.
El señor Martínez gobierna como alcalde la localidad de Villahorrenda.
Luego, es obvio que la señora Martínez gobierna la población de Villahorrenda.

Asistimos aquí a una flagrante falacia de Ambigüedad. Otras falacias frecuentes en las cadenas argumentales son la Pendiente Resbaladiza y el *Wishful Thinking*.

La carga de la prueba.

¿Quién ha de probar una proposición discutible? Quien la afirma. Se dice que le corresponde *la carga de la prueba*, que lleva el peso de la prueba. No siempre es necesario suministrarla, porque no siempre se nos pide que sostengamos nuestras afirmaciones. Pero si se nos pregunta *¿por qué?* o *¿cómo sabes que es cierto?* estamos obligados a justificarlo. Quien no lo hace, incurre en la falacia de Eludir la carga de la prueba.

¿Qué es lo que hay que probar? Si tuviéramos que defender no sólo la conclusión, sino cada una de las premisas y cada uno de los asertos que apoyan las premisas y cada una de las razones que respaldan las razones que sostienen a las premisas..., se produciría una cadena infinita de pruebas que haría la tarea imposible. Nadie pide tanto,

pero como mínimo, tenemos la responsabilidad de ofrecer pruebas para la conclusión y para cualquier premisa cuestionable, si se nos reclaman.

Cuando en una demostración se juntan la conclusión, sus dos premisas y los correspondientes fundamentos de estas, se genera una complicada arquitectura argumental a la que los antiguos llamaban **Epiquerema** y que está desterrado de nuestras discusiones. No obstante, seguimos utilizándolo como esqueleto de un discurso. Por ejemplo, sea la tesis: *dialogar con terroristas armados es inútil*, que se ampara en las siguientes premisas:

Los terroristas no desistirán si no se les fuerza.
La negociación les anima a resistir.
____
Luego negociar con terroristas armados es inútil.

La primera premisa se puede sostener con varias razones: la historia de las escisiones en los grupos terroristas muestra que siempre permanecen los irreductibles; nadie renuncia gratuitamente al poder que disfruta; los pistoleros no pueden quebrar sus compromisos con sus presos o sus seguidores... etc. La segunda premisa se puede sostener también por varios caminos: los terroristas consideran la negociación como un éxito de su estrategia y un fracaso del gobierno; los terroristas conservarán las armas para asegurar la continuidad de la negociación... etc. En suma, si comenzamos por el primer sostén de la primera premisa y seguimos hasta el último de la segunda, podemos cerrar el discurso con una conclusión bien fundamentada y sin que nos falte materia (¡aunque hablemos más que Fidel Castro!). Cicerón utiliza este esquema con frecuencia (*pro Milón, pro Celio, pro Murena*). Por ejemplo, todo el discurso en defensa de Milón, consiste en un gran epiquerema cuyo argumento básico dice: *Es lícito matar en defensa propia. Clodio atentó contra la vida Milón. Luego éste tenía derecho a matarlo para defenderse*. La primera premisa se prueba con la Ley Natural, el Derecho de gentes, y acumulando ejemplos semejantes. La segunda se conjetura por las circunstancias del caso: el equipaje de Clodio, el acompañamiento, etc. Pero, en fin, como no estamos en un libro de oratoria, dejaremos este camino.

Una excepción a esta regla que impone la carga de la prueba se da cuando la afirmación en cuestión es de conocimiento común. En tal caso, la carga de la prueba recae sobre quien la rechace. Si afirmamos algo que casi todo el mundo comparte, por ejemplo: *las madres aman a sus hijos*, no necesitamos aportar pruebas para demostrarlo, porque la experiencia común indica que así ocurren las cosas habitualmente, salvo excepciones. Lo que se presume como cierto, lo que se reputa como verdad, no precisa prueba. Quien pretenda afirmar lo contrario deberá justificar su punto de vista. Por ejemplo, los médicos sostienen que toda persona está sana mientras no se demuestre lo contrario. Es la enfermedad la que necesita pruebas.

En los tribunales se establece como norma que toda persona es inocente mientras no se pruebe lo contrario. No se prueba la inocencia sino la culpabilidad.

Tipos de juicios y grados de certeza

Nuestras proposiciones pueden ser de dos tipos, según la fuerza con que afirman las cosas: **necesarias** y **contingentes**.

Son **necesarias** cuando afirman que algo no puede ser de otro modo: *los hombres son mortales*. Permiten conclusiones obligadas. El juicio de necesidad exige un

conocimiento sólido y se fundamenta en leyes o en condiciones conocidas: *no es posible que mañana no salga el sol*; *mañana saldrá el sol necesariamente*.

Son **contingentes** cuando admiten tácitamente que algo puede ser de otro modo: *los perros muerden*. Solamente autorizan conclusiones **probables**. El juicio de probabilidad se produce cuando hemos comprobado las cosas efectivamente en numerosas ocasiones. Sabemos que ocurren habitualmente, pero no siempre, y no podemos asegurar si ocurrirán la próxima vez.

El conocimiento probable (*los perros muerden*) nos permite establecer juicios **posibles** sobre un caso particular: *es* ***posible*** *que ese pero muerda porque los perros, en general, muerden, pero no siempre*. Señalamos que algo pudiera ocurrir: *quizás muerda; tal vez se ha desmayado del susto; es posible que no venga*. El juicio de posibilidad formula una hipótesis, una interpretación explicativa de las cosas y concede el mismo peso a la posibilidad contraria: *tal vez sí y tal vez no*.

Por ejemplo: ¿a qué clase corresponde la conclusión: *El tabaco mata*?

> *¿Quiere decir que el tabaco mata en todos los casos? (conclusión necesaria)*
> *¿Que es probable que mate porque lo hace habitualmente? (conclusión probable)*
> *¿Que puede matar? (conclusión posible)*
>
> *La conclusión necesaria o categórica implica que lo contrario es imposible.*
> *La conclusión probable implica que lo contrario puede ocurrir, pero es menos probable.*
> *La conclusión posible implica que lo contrario es igualmente posible.*

Recuérdese que un juicio posible puede ser reforzado por una regla prudencial. Por ejemplo:

> —*Esa escopeta que tiene el niño puede estar cargada.*
> —*También puede ser que no lo esté.*
> —*La prudencia aconseja ponerse en lo peor.*

Nos importan de manera especial los juicios de probabilidad, pues de este tipo son las generalidades que empleamos con más frecuencia. Las llamamos **presuntivas** porque, aunque admiten excepciones, son afirmaciones habitualmente ciertas.

Argumentación ad hominem y argumentación ad rem

Tradicionalmente, se ha distinguido entre argumento ***ad hominem*** (dirigido al hombre) y argumento ***ad rem*** (dirigido a la cosa). El primero es un razonamiento dispuesto específicamente para las personas que aceptan determinados hechos o valores. A todo el mundo no se le persuade de la misma manera. Quien conoce las razones a las que puede ser más sensible un individuo determinado, sabe de antemano que logrará persuadirlo: *déjame hablarle que yo lo entiendo*.

> *Siempre es la más eficaz razón la que se toma de lo que el otro admite*. Fray Luis de León.

Los anuncios de la televisión no utilizan las mismas razones para dirigirse a un niño, a un anciano, a un ejecutivo o a un catarroso.

> *Contuvo a los más prudentes con el señuelo del respeto y el sentido del compromiso, y a los jóvenes apelando a los peligros y al miedo.* Tácito.

Un economista francés resumió las ventajas que ofrecía la agricultura para la Corona en el razonamiento:

> *Agricultores pobres, reino pobre; reino pobre, rey pobre.*

Por el contrario, los argumentos *ad rem* (a la cosa), o *ad rei veritatem* (a la verdad de la cosa) o *ad humanitatem* (a la humanidad), que de todas estas maneras se les ha llamado, son los que se dirigen a sostener o combatir la verdad de una proposición en términos objetivos y, por lo tanto, válidos para todo el mundo. Este es el caso, por ejemplo, del teorema de Pitágoras, que no toma en consideración el auditorio y ni siquiera le importa lo que opine.

> *Los geómetras no persuaden, sino que obligan a creer.*[131]

Locke bautizó como argumento *ad hominem* (es el inventor de los argumentos en *ad)* el tradicional *argumentum ex concessis*, que utilizaba en su favor los principios aceptados o concedidos (*ex concessis*) por el contrario. Sócrates lo empleaba continuamente:

> *Entonces, ¿cómo lo hacía Sócrates? Obligaba al propio interlocutor a testimoniar en su favor y no necesitaba ningún otro testigo. Por eso podía decir: "Los demás, a paseo; a mí me basta como testigo mi interlocutor".*[132]

En general podemos decir: dado que toda la argumentación práctica se corta a la medida del auditorio y se apoya en sus convicciones, todo argumento práctico (moral, jurídico, político, filosófico) que pretenda ser persuasivo, es un argumento *ex concessis*, esto es, se apoya en principios aceptados por la audiencia.

> *Las posibilidades de argumentación dependen de lo que cada uno está dispuesto a conceder, de los valores que reconoce, de los hechos sobre los que señala su conformidad; por consiguiente, toda argumentación es una argumentación "ad hominem" o "ex concessis"*. Perelman.

No se puede persuadir a nadie a partir de premisas que desconoce o rechaza. Sería como discutir con un topo los encantos del paisaje. Si pretendemos porfiar con un nacionalista catalán no podremos convencerle de que *Cataluña es España* por muchas razones que aportemos para justificarlo. Cuando no se comparten los principios el debate se convierte en un diálogo de sordos. Necesitamos argumentar a partir de algo en lo que nuestro adversario esté de acuerdo: si él piensa que la grandeza de la patria está vinculada a la independencia, podríamos intentar persuadirlo de que la grandeza económica, educativa y cultural de Cataluña sólo se pueden alcanzar en el seno de España; la independencia cuando no se está en condiciones de competir es una vía segura hacia la miseria, etc.

---

[131] Cicerón. *Cuestiones Académicas.*

[132] Epicteto. *Diatribas, II, XII, 5.*

> *Si encuentro algún cuáquero, le diré: Puesto que amas a tus semejantes no dejes que la tiranía los asesine. Quieres la paz. ¡Pues bien! la debilidad provoca la guerra; una resistencia general sería la paz universal.*[133]
>
> Colectivo Gays-Lesbianas al Presidente de la Conferencia Episcopal— *La homosexualidad forma parte de la naturaleza y en consecuencia de la voluntad de Dios para con el mundo.*[134]
>
> *Ustedes, los eclesiásticos, no debieran alinearse con ningún partido político, porque la Iglesia es universal.*

Es el modelo de argumentación más persuasivo porque está cortado a la medida del interlocutor aunque carezca de valor en el caso de que se dirija a otro adversario o a otro auditorio. Al dirigirnos a una audiencia heterogénea debemos ofrecer diversos argumentos para que cada interlocutor escoja aquél o aquellos que más le persuadan.

> *No hay cosa más propia del hombre prudente que usar de forma adecuada y hábil el lenguaje, según sea preciso, con muchos, con pocos, con eruditos, con rudos, con un igual, con un inferior, con un menor, observando el tiempo y lugar, así se hable y se trate de cualquier cosa.*[135]
>
> *Si me dirijo a los trabajadores defenderé las ventajas que obtendrán con una ley sobre la jornada de veinticinco horas semanales, pero si me dirijo a los empresarios, apelaré a sus sentido de la justicia y a sus convicciones humanitarias.* Un dirigente sindical.

Tito Livio muestra con mucha elegancia cómo se debe argumentar en función del interlocutor:

> *Aníbal [tras cruzar los Alpes], empleó toda clase de exhortaciones para animar aquélla confusa mezcla de hombres que nada tenían en común, ni la lengua, ni las costumbres, ni las leyes, ni las armas, ni los trajes, ni el aspecto ni los intereses. A los auxiliares les habló de alta paga por el momento y ricos despojos en el repartimiento del botín. Hablando a los galos, avivó en su ánimo el fuego de aquel odio nacional y natural que alimentaban contra Roma. A los ojos de los ligures hizo brillar la esperanza de cambiar sus abruptas montañas por las fértiles llanuras de Italia. Asustó a los moros y númidas con el cuadro del cruel despotismo con que los abrumaría Masinissa; y dirigiéndose a los demás les señalaba otros temores y otras esperanzas. A los cartagineses habló de las murallas de la patria, de los dioses penates, de los sepulcros de sus padres, de sus hijos, de sus parientes, de sus esposas desoladas.*[136]
>
> *El término del razonar no ha de ser según quién dice, sino según quién oye.* Antístenes.[137]

---

[133] Mirabeau. *Respuesta a una delegación de cuáqueros*. Febrero de 1791.
[134] Diario *El Mundo*.
[135] Vives
[136] Tito Livio *XXX*.
[137] Citado por Erasmo: *Apotegmas*.

No debemos confundir el **argumento *ad hominem*** con la falacia *ad Hominem*. Ésta no pretende argumentar, sino atacar al adversario para que no se le haga caso.

Demostración directa e indirecta.

Cuando deseamos defender una afirmación, disponemos de dos vías: la directa y la indirecta.

a. En la **directa** aportamos las razones que sostiene nuestra tesis. Mostramos las premisas que conducen directamente a la conclusión:

Todo número par es divisible por dos.
Quince no es divisible por dos.
Luego quince no es número par.

b. Hay casos, sin embargo, en que no podemos probar la conclusión por derecho y efectuamos un rodeo, la **demostración indirecta**, por alguno de los caminos siguientes:

Demostrar que todas las demás posibilidades son falsas o inconvenientes: *El asesino tiene que ser Pedro porque no lo son ni Juan ni Andrés (*argumento disyuntivo).

Alegar que no existen datos para pensar o preferir lo contrario*: No ha salido de casa porque (de lo contrario) le hubiera visto el portero* (argumento ex-silentio).

Sostener que algo es cierto porque sabemos que a lo contrario le corresponde lo contrario: *Si el gobierno se atribuye el mérito de la lluvia, le echaremos la culpa cuando llegue la sequía* (argumento ex-contrarii).

La refutación

Para refutar las afirmaciones de nuestro adversario disponemos también de dos vías: directa e indirecta.

a. La refutación más directa consiste en impugnar lo que se afirma, bien porque las premisas no están probadas, bien porque son falsas o contradictorias con los hechos conocidos, bien porque existen errores en la argumentación (falacias):

No es cierto que el mayordomo visitara a su madre.
No es cierto que todas las aves vuelen.

De las falacias nos ocupamos en el Diccionario de falacias.

b. Indirecta. Podemos también rebatir un argumento a partir de sus propios componentes por medio de una concesión, una retorsión o por reducción al absurdo.

Hacemos una **concesión** para señalar que, aun reconocido algo, tenemos razón:

Dices que es difícil, yo creo que no, pero aun cuando lo fuera, debes hacerlo.

> *Conseguiré que admitáis que Licinio no sólo no debe ser eliminado de la lista de los ciudadanos, toda vez que es verdadero ciudadano, sino que incluso si no lo fuera, debería habérsele concedido el derecho de ciudadanía.* Cicerón.[138]

En la **retorsión** combatimos al contrincante dando la vuelta a sus mismas razones:

> *—No voy a gastar los pocos días que me quedan de vacaciones en hacer los deberes.*
> *—Precisamente porque son pocos tienes que aprovecharlos.*

Del mismo dato se extrae una conclusión opuesta.

> *Como el profesor Lafuente pasase lista diaria y pusiera faltas de asistencia, se acercaron al profesor unos cuantos diciéndole que declarada la libertad de enseñanza, no debía obligarnos a asistir a clase; pero contestó que por lo mismo que se había proclamado la libertad de enseñanza, él enseñaba como le parecía bien.*[139]

En la **reducción al absurdo** examinamos las consecuencias de la afirmación del adversario. Si fuera cierto lo que se afirma, serían ciertas sus consecuencias. Como éstas son falsas (o estúpidas, o inconcebibles, o indeseables, o contradictorias con lo que se afirma o con lo que se sabe), se concluye que no es verdad el supuesto (porque sostenerlo conduce al absurdo), y que la verdad es lo contrario, lo que se trataba de demostrar.

> *Supongamos que el Presidente del Gobierno no estaba enterado del asunto.*
> *Si el Presidente no se entera de los asuntos de su competencia, es que no se interesa por su tarea, lo cual sería absurdo.*
> *Luego debemos pensar que el Presidente estaba enterado.*

De la falsedad de la consecuencia se sigue la falsedad del fundamento. Dicho en términos esquemáticos:

> *Si no es A, habrá que aceptar que es no-A.*
> *Si fuera no-A, entonces se daría no-B.*
> *Pero se da B.*
> *Luego no puede ser no-A.*
> *Luego es A.*
>
> *La capacidad de volar no puede considerarse como esencial en las aves, porque si lo fuera, el pingüino no sería un ave, pero lo es.*
>
> *Si consideramos estables únicamente a las parejas que firman un compromiso público, serían estables los matrimonios que duran dos meses, lo que es absurdo.*

---

[138] *Pro Arquías.*
[139] Carlos Cambronero. *Las Cortes de la Revolución*. 20 de enero de 1870.

No escapan estos argumentos a nuestro gusto por la simplificación. En la vida real es rarísimo tropezar con una reducción al absurdo completa, porque alcanza la ridiculez de lo obvio:

O me ha puesto la zancadilla usted o ha sido otra persona.
Si ha sido otra persona debiera estar aquí.
Pero no está
Luego no ha sido otra persona. En conclusión: ha sido usted.

Lo resumimos en una sola frase que da por sobreentendido todo el razonamiento:

Si no ha sido usted, habrá sido el nuncio.

Más ejemplos:

Si es verdad que me ayudas para que trabaje menos, ¿por qué cuando lo haces tengo que trabajar más?
Si no buscas nada, ¿Qué hace tu mano en mi bolsillo?
Si quieres adelgazar ¿por qué comes tanto?

En el anexo Nuestra manera de pensar, figura el capítulo ¿qué es un buen argumento?

RESUMEN DE LA INTRODUCCIÓN A LOS CAUCES DEL RAZONAMIENTO

I. Razón es la proposición que se aduce en favor de otra.

Argumento es el conjunto de razones (premisas) que sostienen una proposición.

II. Las premisas pueden ser de dos tipos:

a. Datos nacidos de alguna observación.

b. Garantías que justifiquen el paso de los datos a la conclusión. Empleamos generalizaciones, creencias, definiciones, leyes, normas, valores.

III. Hay una, y sólo una conclusión para cada argumento.

En algunos argumentos basta una premisa para justificar la conclusión (inmediatos). La mayoría, sin embargo, exigen dos o más (mediatos).

IV. Opinión es una proposición no fundamentada.

Razonamiento es la operación mental de la que surge el argumento.

Explicación es un razonamiento que ilustra una proposición, aunque puede servir para probarla.

V. Argumentación es el conjunto de argumentos que conducen a una misma conclusión.

Argumentario es el repertorio de argumentos disponibles para ello.

Las formas principales de argumentación son dos:

a. La Suma de argumentos de distintos orígenes.

b. La cadena o sorites, que admite dos tipos: el primero, que dice otra cosa del mismo sujeto, y el segundo, que dice lo mismo pero de otro sujeto.

VI. La carga de la prueba, es decir, la responsabilidad de justificar lo que se afirma, corresponde a quien propone la tesis.

Trasladar la carga de la prueba significa transferir, con razón o sin ella, dicha responsabilidad al oponente.

VII. El Epiquerema es una argumentación que comprende, además de las premisas básicas, sus justificaciones.

VIII. Según la seguridad con que se afirma la verdad de las cosas, los juicios pueden ser: necesarios y contingentes.

IX. Argumentación *ad hominem* es la que se corta a la medida del interlocutor.

X. La demostración puede ser directa o indirecta.

Llamamos directa a la que aporta pruebas en favor de la conclusión.

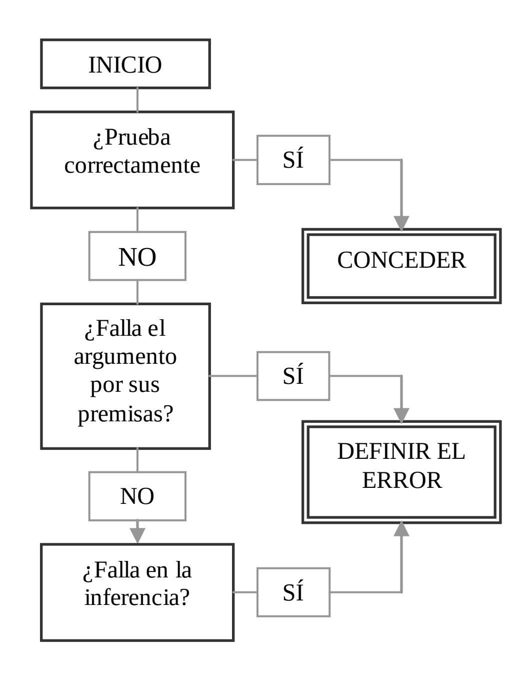
La demostración indirecta prueba que cualquier tesis alternativa es falsa.

XI. Refutar es rechazar un argumento por ser falaz o no resultar concluyente. Se puede efectuar por varios caminos: contradicción, concesión aparente, retorsión y reducción al absurdo.

La reducción al absurdo es una prueba indirecta que acepta provisionalmente la tesis contradictoria para mostrar que si fuera cierta produciría consecuencias imposibles o inaceptables.

Figura 13

DIAGRAMA PARA EL ANÁLISIS DE UN **ARGUMENTO.**



LAS FORMAS BÁSICAS DE INFERENCIA: INDUCCIÓN, DEDUCCIÓN E HIPÓTESIS

Discurrir consiste en establecer una relación de dependencia convincente entre los datos disponibles y nuestra conclusión. A esta relación la llamamos **inferencia**. No basta con acumular enunciados. Si no se siguen unos de otros, no existe inferencia. Razonar es inferir y podemos hacerlo, siguiendo a los viejos maestros, por tres caminos: inducción, deducción e hipótesis.

La **inferencia inductiva** parte de casos que nos parecen semejantes en algo para alcanzar conclusiones que generalizan dicha semejanza. Si usted observa que cada iglesia románica que visita está en el Norte de España, podrá generalizar (inducir) que todas las iglesias románicas están en el Norte.

La inferencia **deductiva** opera al revés: Atribuye una regla conocida a un caso nuevo. Por ejemplo:

Todas las Iglesias románicas están en el Norte.
La iglesia de Frómista es románica.
Luego la iglesia de Frómista está en el Norte.

Del contenido de las premisas deducimos la consecuencia. Aquí no es necesaria la observación. Nos apoyamos en lo conocido. Por eso, aunque no conozcamos Frómista ni de nombre, sabemos que si las premisas son ciertas la conclusión ha de serlo también, porque deriva necesariamente de ellas (está prefigurada en ellas).

Y el señor Gundisalvo, al parecer, es diputado,
Luego el señor Gundisalvo tiene al menos 35 años.
Según me dicen, todos los diputados tienen al menos 35 años,

Si uno logra que le acepten las premisas, todo el trabajo está hecho. El argumento es tan fuerte que la conclusión no se puede rechazar.

La **inferencia hipotética**, trata de explicar los hechos. Por ejemplo: En pleno invierno y tras un puente festivo aparece Marta en la oficina con un saludable bronceado. No sabemos nada más, pero a partir de ese dato concluimos instantáneamente que ha estado esquiando. Tal vez nos equivoquemos, pero amparados en lo que sabemos de Marta, hemos escogido la mejor explicación. No es una inducción; tampoco se trata de una deducción. Da la impresión de que nos inventamos las cosas, pero si tuviéramos que justificar la conclusión podríamos razonarla: Se ha puesto morena en pocos días, estamos en invierno, le gusta esquiar... La explicación más probable para estos datos es que haya estado en la nieve. Por eso concluimos tentativa, hipotética, provisionalmente, mientras no dispongamos de más información, que Marta ha pasado el puente festivo esquiando. Hemos realizado una hipótesis razonable. Los hechos podrán confirmarla o no pero, hasta entonces, es la mejor explicación disponible. La mayoría de los argumentos que encontramos en el mundo de cada día son hipotéticos.

Hace un siglo que Pierce ideó, para estas tres formas de discurrir, un buen ejemplo que transcurre en una tienda de ultramarinos:

> *Si veo que de un saco extraen un puñado de alubias y todas son blancas,* ***induzco*** *que todas las alubias del saco son blancas.*
> *Si me dan un paquete cerrado con alubias que proceden de ese mismo saco,* ***deduzco****, sin verlas, que son blancas.*
> *Si me dan un puñado de alubias y son blancas,* ***supongo*** *que proceden del conocido saco de las alubias blancas (digo supongo porque tal vez existan otros sacos aunque yo no lo sepa).*

Si escribimos lo mismo en forma esquemática quedaría como sigue:

> Inducción*: Cada alubia que sale del saco es blanca.*
> *Luego todas las alubias del saco son blancas.*
>
> Deducción*: Todas las alubias de ese saco son blancas.*
> *Este paquete contiene alubias de dicho saco.*
> *Luego las alubias de este paquete son blancas.*
>
> Hipótesis*: Todas las alubias de ese saco son blancas.*
> *Las alubias que me dan son blancas.*
> *Luego puedo presumir que vienen de dicho saco.*

En general, los argumentos basados en la experiencia u observación se expresan mejor inductivamente y se sostienen mostrando los casos individuales:

> *Se matriculan más coches en Barcelona que en el resto de Cataluña: he aquí las cifras.*

Los argumentos que se amparan en leyes, reglas, definiciones, u otros principios ampliamente aceptados se expresan mejor deductivamente, mostrando que se puede aplicar la ley, la regla o la definición, al caso de que se trate:

> *Los valencianos son españoles, porque Valencia está en España.*
> *Si vas a comprar merluza necesitarás más dinero, porque está a 12 € el kilo.*

Los argumentos que dan cuenta de informaciones fragmentarias o de signos, no tienen mejor camino que la hipótesis, y se defienden aportando razones que hagan plausibles nuestras conclusiones:

> *Supuse que había un incendio porque vi salir humo por la ventana.*
> *Creí que no habías vuelto porque estaba la luz apagada.*

Es obvio que muchas cosas se pueden argumentar tanto inductiva como deductivamente. Un niño puede observar que cada vez que se mete en la bañera asciende el nivel del líquido (¡incluso hasta derramarse fuera!). Quien conoce las leyes de Arquímedes puede llegar a la misma conclusión sin recurrir a la experiencia. Claro está que ello exige que alguien (tal vez Arquímedes) se haya metido varias veces en la bañera para establecer la ley que los demás aplicamos, por ejemplo, en el baño de los niños. Tanto la inducción como la deducción examinan el mismo fenómeno (alguien se mete en la bañera) y la misma consecuencia (asciende el nivel del agua). La hipótesis recorre el camino al revés: si sube el nivel del líquido, tal vez sea que alguien se baña. Si usted

observa que cae agua por el techo de su cuarto de baño exclamará hipotéticamente: *Ya se ha metido el gordo del piso de arriba en la bañera*.

Resumen

Inferencia es la relación de dependencia que establecemos entre razones y conclusión.

Inferimos por tres caminos: inducción, deducción e hipótesis.

La **inferencia inductiva** parte de hechos que nos parecen semejantes en algo para alcanzar conclusiones que generalizan dicha semejanza.

La **inferencia deductiva** se apoya en una regla general y en un caso al que puede serle aplicada.

La **inferencia hipotética**, trata de imaginar la mejor explicación para los hechos.

LA INDUCCIÓN

La inferencia inductiva

Inducir (del latín *in ducere*, llevar adentro) es poner en el campo de la atención cierto número de observaciones particulares, como fundamento de una afirmación general.

Todos los domingos visita a su madre.

Su fuerza persuasiva radica en que ofrece datos tangibles que están o se pueden exponer a la vista de todo el mundo. Son cosas que consideramos ciertas porque las percibimos a través de los sentidos: *Evidentes*.

S_1 *es P*
S_2 *es P*
S_3 *es P*
....
____
Luego todo S es probablemente P.

siempre que se golpea el cobre, se calienta
siempre que se golpea el hierro, se calienta
siempre que se golpea el zinc, se calienta
luego, probablemente, todo metal se calienta al ser golpeado.

Inducimos, inconscientemente, acumulando experiencias que resumimos en reglas generales: *el cartero llama a las doce; en Navidad se engorda; el poder corrompe; se trabaja mejor por las mañanas*. Concluyo que lo observado en un número suficiente de casos autoriza una afirmación general, es decir, la creación de una regla. Utilizamos las generalizaciones para describir la realidad. Las expresiones que la caracterizan son: *todos, ninguno, siempre y nunca*.[140]

Esa ley, esa otra ley, y la anterior, aumentan el gasto público. Cada vez que este gobierno presenta una ley, eleva el déficit.

Los tipos de inducción.

Aparentemente todas las generalizaciones dicen lo mismo: **Todo S es P**, pero se diferencian por la manera de afirmarlo:

*a. **Todo S es P**: Todas mis corbatas son de rayas.*
*b. **Todo S es probablemente P**: Todos los adolescentes son testarudos.*

[140] En castellano disponemos de otras fórmulas equivalentes:
Cada vez que... (siempre que...) le pido una explicación se enfada.
Quien desee presentar una solicitud... (todo aquel que desee...).
El que no es ministro es director general (todos los que no son...).
Un ministro es siempre un cesante en potencia (Todo ministro...).

a. Todo S es P quiere decir que no existe ningún individuo con la propiedad S que no presente la propiedad P. Es una inducción concluyente.

Todas mis alumnas tienen el pelo castaño.

Se le llama también inducción **completa**, perfecta o universal, porque ha examinado todos los casos posibles: *todos los clientes morosos del banco, todos los vuelos Madrid-Santiago, todas las marcas de lavadoras del supermercado*. Se limita a describir la suma de las cosas tal como son, sin ir más lejos. *Todo S es P* (sin excepción) o lo que es igual: *Si es S, necesariamente es P*.

Si es alumna mía, tiene el pelo castaño.

Cicerón afirma que la República obtuvo beneficio en cuantas guerras intervino Pompeyo, y, para probarlo, cita todas:

La civil, la de África, la transalpina, la de España, la de los esclavos y la naval, guerras todas diferentes y de diversa calidad.[141]

La inducción completa se limita, pues, a resumir todos los casos. Si son ciertos, la conclusión resultará indiscutible, porque no cabe excepción.

Todos los truenos siguen a un rayo.
Todos los pisos de este inmueble están alquilados.

Es también completa y concluyente la inducción que afirma: *Todo S menos* S_4 *y* S_5 *son P*. Conoce todos los casos, todas las excepciones y las razones de ser de éstas, lo que permite efectuar afirmaciones muy seguras:

Todas las aves adultas, excepto el pingüino y el avestruz, vuelan.
Ninguno de mis alumnos, excepto Mohammed, que vino de Marruecos, ha visto un jumento en carne y hueso.

Las inducciones completas se refutan como falsas si aparece un individuo que presenta la propiedad S pero le falta la P, es decir si surge una excepción (no controlada) de la regla. Sobra con una. Para negar la afirmación *todos son calvos*, no preciso demostrar que *ninguno* es calvo. Basta con probar que *alguien* no es calvo, es decir, que no es el caso que *todos* sean calvos.

No todos los herbívoros son mamíferos, por ejemplo, los gansos son ovíparos.

Para refutar que *todas las aves adultas vuelan*, bastaría con probar que existe una, que no es pingüino ni avestruz, y no vuela, es decir, que existe una excepción con la que no se contaba.

b. **Todo S es probablemente P** quiere decir que, aunque no conocemos el grupo completo, en todo individuo que presente la propiedad S cabe esperar razonablemente

---

[141] *pro Ley Manilia.*

que tenga la propiedad P. Las cosas pueden ser de otro modo pero prevalecen aquellas que cumplen la regla.

> *Las universidades públicas son (suelen ser) multitudinarias.*
> *Las iglesias románicas tienen (suelen tener) arcos de medio punto.*

Estamos ante una inducción **incompleta** (llamada también *imperfecta, extensiva, ampliativa*), y es la inferencia inductiva más común en todos los terrenos.

> *En un estudio de las 30 principales empresas españolas, se comprueba que los ejecutivos varones reciben una paga promedio más alta que los correspondientes femeninos. Se concluye que la mayoría de las compañías probablemente pagan a los varones más que a las mujeres por un trabajo similar.*

Este argumento da un salto característico: estudia 30 compañías pero concluye sobre *la mayoría*. Después de examinar unos cuantos individuos, extiende la conclusión a todo el género, a la generalidad de los casos iguales. Claro está que no se puede sostener *necesariamente*, pues ignoramos qué sorpresas reservan los individuos no examinados. Tal conclusión sólo puede ser verosímil. Si todas las premisas son verdaderas, cabe admitir plausiblemente que la conclusión también lo sea. Como decía Gargantúa: *esto lo sostengo hasta en el fuego **exclusive***, es decir, lo mantengo aunque no pondría la mano en el fuego por ello.

Estamos en el campo de las llamadas *verdades generales*, esto es, el de las cosas que aceptamos como ciertas en la mayor parte de los casos, aunque se den o puedan darse numerosas excepciones. Términos como *en general, por lo general, generalmente*... reflejan el aire de cautela, vaguedad, falta de precisión que caracteriza a estas inducciones, en las que el grado de probabilidad o de verosimilitud puede ser muy variado: *más, menos, mucho, muy, harto, escasamente*...

Ahora bien, es preciso justificar el salto a la generalidad. Debemos probar por qué las cosas suelen ser como decimos, pese a las excepciones. No existe más prueba para ello que dar cuenta de los hechos observados:

> *Todos los S conocidos son P.*
> *Casi todos los S conocidos son P.*
>
> *No conozco ningún yogurt industrial que sepa a yogurt.*
> *Casi todos los franceses que conozco son católicos.*

Para que tales observaciones merezcan nuestra atención, han de respetar tres condiciones: los hechos recogidos deben ser ciertos, suficientes y representativos. El ejemplo de las 30 compañías españolas satisface estos criterios: los datos son suficientes (30 empresas), representativos (principales), y se presumen ciertos.

Es obvio que en muchos debates no podemos vaciar el fardo de nuestras observaciones: ni el ritmo de la discusión lo permite, ni los datos están disponibles, ni se duda de nuestra palabra. Nos limitamos, si acaso, a ilustrar la regla con algún ejemplo que ilumine su verosimilitud y permita que nuestra conclusión se acepte como presumiblemente cierta.

> *Ningún sábado regresa antes de las seis de la mañana. Ayer mismo, por ejemplo, se acostó a las ocho y cuarto.*

Con frecuencia los individuos de un grupo son tan numerosos que resultan inaccesibles: todos los rosacruces de la provincia de Sevilla; todos los jóvenes en paro con título universitario que no desean abandonar el hogar paterno. No queda, entonces, más remedio que analizar una muestra estadística (el 84% de los S estudiados son P) y, a partir de ella, —supuesto que los datos son ciertos, suficientes y representativos—, dar el salto a la generalidad. Por ejemplo, si el 84% de los parados conocidos cobra el subsidio de desempleo, y los datos recogidos son ciertos, suficientes y representativos, se puede generalizar: probablemente el 84% de todos los parados cobra el subsidio de desempleo. Esto es una **generalización estadística** que extiende las propiedades de la muestra a todo el universo.

Cuando una generalización pertenece al acervo de las verdades compartidas, no precisa prueba: *Los adolescentes son testarudos; la belleza cautiva la voluntad*.

> *¿A quién no engañara un rostro hermoso y un talle gallardo con palabras dulces y ojos bachilleres?* Marcos de Obregón.

Este tipo de generalidades no exige demostración porque, siendo de experiencia diaria, se hallan en el ánimo de mucha gente. Son reglas que dicta el contacto repetido con las cosas que están al alcance de todos. Disfrutan la garantía de su plausibilidad. Afirman lo verosímil, lo que se reputa como verdad.

> *Son cosas plausibles las que parecen bien a todos, o a la mayoría, o a los sabios, y, entre éstos, a todos, a la mayoría, o a los más conocidos y reputados.*[142]

Esto vincula su admisión a los criterios, la cultura, o la experiencia de los oyentes. Cuanto más cultivados sean estos, mayores serán las exigencias para que una determinada *verdad general* se admita. Por ejemplo, en Occidente no admitimos algunas *verdades generales* sobre la mujer que están vigentes entre los mahometanos fundamentalistas. Lo importante es que este tipo de generalidades trasladan la carga de la prueba. Esto significa que quien las emplee no precisará demostrarlas, pero quien las niegue deberá justificar su rechazo.

> *—Hoy día los jóvenes se casan más tarde. Corríjame si estoy equivocado.*
> *—Hay excepciones.*
> *—Lo sé. Pero, ¿acepta usted que, como regla general, los jóvenes se casan más tarde?*
> *—No los he contado.*
> *—Yo tampoco, pero ¿comparte usted la impresión de que, en general, los jóvenes se casan hoy día más tarde?*
> *—Sí.*

Otras generalidades que no se prueban, son las **subjetivas**, las que nacen de observaciones personales. Tampoco se rechazan, salvo que se disponga de razones para hacerlo. Si decimos:

> *El Director nunca viene sin avisar.*
> *Se levanta todos los días a las seis.*
> *Siempre se reúnen en el casino.*

---

142 Aristóteles. *Tópicos*, I, 100b

Quien nos escuche sólo tiene dos opciones: o lo toma o lo deja. Puede tomarlo por cortesía, por no hacer el diálogo imposible y, sobre todo, por carecer de motivos para rechazar nuestras observaciones. Nadie se pone en medio de un debate a preguntar si la nuestra experiencia personal es cierta, suficiente y representativa. Lo habitual es que este tipo de afirmaciones las aceptemos como presuntamente ciertas, provisionalmente admisibles, salvo que podamos aportar razones en contra.

A diferencia de lo que ocurre en las inducciones completas, las inducciones probables no se pueden refutar aportando excepciones puesto que éstas se dan por supuestas: una golondrina no hace verano. Estas generalidades no afirman que las cosas sean siempre de una manera determinada, sino que lo son *habitualmente*. No tendrá, pues, sentido, pretender refutar la regla diciendo que las cosas no ocurren así *necesariamente*, porque ninguna generalización probable lo afirma.

> *— Los jueces del País Vasco han pasado mucho miedo.*
> *— No necesariamente.*
> *— Ya lo sé. Hablo en general.*
>
> *Las iglesias románicas tienen arcos de medio punto. Es cierto que muchas presentan arcos apuntados y que algunas, por ser de madera, carecen de arcos. La regla es, sin embargo, que presenten arcos de medio punto, porque así ocurre en la mayoría de los casos.*

Para refutar una regla general es preciso demostrar que las excepciones son tan frecuentes como los casos que la respetan.

> *La regla de que la semejanza engendra amor, y la desemejanza odio, tiene tantas excepciones, que pudiera borrarse del catálogo de los axiomas.*[143]

¿Por qué ocurre que cuando un predicador vitupera a los oyentes, todo el mundo asiente pero nadie se da por aludido? El predicador habla en general y los oyentes se consideran excepciones a la regla. No va con ellos, pero reconocen que tiene mucha razón en criticar... a los demás. El mismo rizo mental aplicamos a los consejos de las autoridades del tráfico: *los accidentes mortales son cosas que solamente le ocurren al prójimo*.

Resumen.

Aunque todo lo dicho hasta aquí pudiera parecer algo prolijo, se resume con facilidad. Existen dos tipos de inducciones:

a. **Completas**, que nos permiten afirmar algo con precisión:

Todo S es P

Todo S menos S_4 y S_5 son P

Son concluyentes cuando carecen de excepciones (no controladas). Lo que se afirma del grupo vale para cada individuo.

b. **Incompletas**, en las que no podemos ser precisos, porque ignoramos cómo se comportan las excepciones:

Todo S es probablemente P.

El 84,6% de todos los S es probablemente P.

---

[143] Feijoo. *Teatro crítico. Causas del amor*. § I.

No sabemos si lo que se afirma del grupo valdrá para un individuo determinado. Cuando hablamos del conjunto hacemos un juicio *probable*. Al referirnos a los individuos solamente cabe un juicio *posible*. Hemos distinguido en esta variedad las generalidades que no precisan prueba porque se presumen ciertas.

La diferencia entre ambos tipos de inducción es muy clara pero en la vida cotidiana pueden producirse equívocos por la forma de hablar. Quien dice: *Las aves vuelan*, ¿se refiere a todas las aves o sólo a las típicas? Únicamente por el contexto en que se produce la afirmación podemos adivinar si la inducción pretende ser categórica o plausible. Para los casos de duda anotemos esta norma: antes de poner objeciones, el prudente pide aclaraciones. No caigamos en el error del centinela que primero dispara y luego pregunta.

Nos ocupamos también de las inducciones en los apartados siguientes: Argumentos por generalización y Nuestra manera de pensar.

RESUMEN GENERAL DE LA INDUCCIÓN

I. Inducción (del latín *in ducere*, llevar adentro) significa poner en el campo de la atención cierto número de hechos particulares observados, como fundamento de una afirmación general. Convertimos en regla (generalizamos) aquello que hemos observado en los casos aislados.

II. Las inducciones se dividen en dos grandes tipos:

a. Completas, que nos permiten afirmar algo con precisión:

Todo S es P

Todo S, menos S4 y S5, son P

Son concluyentes cuando carecen de excepciones o éstas son conocidas. Lo que afirman del grupo vale para cada individuo.

b. Incompletas, en las que no podemos ser precisos, porque no sabemos cómo se comportan las excepciones.

Todo S es probablemente P.

El 84,6% de todos los S es probablemente P.

Concluyen con un mayor o menor grado de probabilidad. Lo que se afirma del grupo no sabemos si valdrá para un individuo determinado.

Son admisibles cuando se basan en datos ciertos, suficientes, y representativos.

Hemos distinguido en este grupo las generalidades que se presumen ciertas y se aceptan sin prueba, bien por tratarse de verdades comunes, bien por falta de razones para rechazarlas. Ambas trasladan la carga de la prueba.

LA DEDUCCIÓN

La inferencia deductiva

Acabamos de ver que los razonamientos inductivos se basan en los datos que nos ofrece la realidad. Parten de nuestras observaciones y nuestra experiencia. No es posible efectuar una generalización sin sumar los hechos. La realidad impone las conclusiones y nos obliga a modificarlas cuando cambia. Los razonamientos inductivos vienen a decir en líneas generales: *así son las cosas*.

Los deductivos, en cambio, se emplean para descubrir verdades que no apreciamos por observación directa. Todo razonamiento deductivo podemos efectuarlo envueltos en una manta, como dicen que hacía Luis Vives para pensar. La idea no es descabellada, aunque nos parezca sofocante.

> *—Dígame, Don Luis, ¿morirá Sócrates?*
> *— ¿Es hombre?*
> *— Sí.*
> *— Todos los hombres son mortales.*

En el razonamiento deductivo aplicamos lo que ya sabemos (como seguro, probable o posible) para interpretar lo desconocido. Ante un caso dudoso, rebuscamos una regla, un principio, un grupo de cosas en el que se pueda integrar nuestro problema: si es hombre, es mortal; si es jueves, habrá mercado; si la fruta está madura, es un alimento sano.

> *Discurrir no es más que sacar unas verdades de otras, o advertir que una clase menor se comprende en otra mayor, y también un individuo en una especie.* Varela.

Como todo el contenido de la conclusión está prefigurado en las premisas, decimos que extraemos aquélla de éstas. De ahí el nombre de deducción dado a este procedimiento que saca unas cosas de otras.

La fuerza de las deducciones. El razonamiento concluyente y el razonamiento presuntivo.

a. El razonamiento concluyente o necesario

Se apoya en afirmaciones indudables, como es el caso de las inducciones completas. En este apartado se incluyen las leyes matemáticas, las físicas y las definiciones científicas o inequívocas.

Con tales premisas elaboramos los argumentos más sólidos. Si ambas premisas son ciertas, la conclusión resulta irrefutable: afirma que las cosas no pueden ser de otra manera.

> *A es necesariamente B*
> *Z es necesariamente A*
> ________________
> *Z es necesariamente B*

> *Los mamíferos son animales vertebrados*

La ballena es un mamífero
La ballena es un animal vertebrado.

Dado que la primera premisa no admite excepciones (todos los mamíferos son vertebrados) podemos también concluir en los casos que no se adaptan a la regla: si no es vertebrado, no es mamífero; si no es mortal, no es hombre; si no es jueves, no habrá mercado; si la fruta no está madura, no es un alimento sano.

La forma estándar de los argumentos deductivos necesarios admite, pues, dos variedades, que se distinguen por la segunda premisa (lo que sabemos del caso dudoso): que es hombre (y será mortal) o que no es mortal (y no será hombre):

1.	*Todo A es B*	*2.*	*Todo A es B*
	Z es A		*Z no es B*
	Luego Z es B		*Luego Z no es A*

1. Todas las aves se aparean en primavera.
El águila es un ave.
Luego el águila [necesariamente] se aparea en primavera.

2. Todos los hoteles de Málaga están llenos [sin excepción].
La agencia dice que me ha encontrado alojamiento.
[Necesariamente] No es un hotel.

Existen también dos maneras incorrectas de resolver una deducción, en las que olvidamos la existencia de otras posibilidades a las que el argumento no se refiere. Por ejemplo:

Todos los mamíferos son vertebrados.
Los reptiles son vertebrados
Luego los reptiles son mamíferos.

La primera premisa no afirma que solamente los mamíferos sean vertebrados. La única conclusión legítima sería: *mamíferos y reptiles son vertebrados*. Otro ejemplo:

Todos los mamíferos son vertebrados.
Los reptiles no son mamíferos.
Luego los reptiles no son vertebrados.

En la primera premisa no se afirma nada sobre los animales que no son mamíferos, con lo que no cabe ninguna conclusión, salvo que nos conformemos con repetir: *los reptiles no son mamíferos*.

Como vemos, en ambos ejemplos, la primera premisa no garantiza el paso de la segunda a la conclusión. Sus fórmulas estándar son:

.	*Todo A es B*	.	*Todo A es B*
	Z no es A		*Z es B*
	Luego Z no es B		*Luego Z es A*

Ejemplo del 3:
Todas las aves se aparean en primavera.

Dumbo no es un ave.
Luego Dumbo no se aparea en primavera.

Tal vez sea así, pero esa conclusión no está garantizada por la primera premisa, que solamente habla de aves.

Ejemplo del 4:
Todos los hoteles de Málaga están llenos.
La agencia dice que el alojamiento que pido está lleno.
Es un hotel.

Esto podrá ser verdad, pero no deductiva. La primera premisa no dice que todos los alojamientos estén completos. Se refiere específicamente a los hoteles. Viene a ser tan inconsecuente como:

Todos los mahometanos son infieles.
Los budistas son infieles.
Luego, los budistas son mahometanos.

En definitiva, un argumento deductivo es correcto o falaz según que la segunda premisa cuente o no con el amparo de la primera para saltar a la conclusión. Esta circunstancia sólo se da en dos situaciones: cuando el caso dudoso pertenece al mismo grupo al que se refiere la regla y cuando no presenta las características que señala la regla. Si esto está claro, ¡olvidémonos de reglas y fórmulas! Son útiles para comprender las cosas, pero perturban la fluidez mental. Así que podemos limitarnos a aplicar el sentido común. Cuando nos ofrezcan razones para justificar una conclusión exijamos que guarden relación con ella. Con eso basta.

b. El razonamiento presuntivo

Su primera premisa afirma cosas que no son seguras, como ocurre en las generalizaciones incompletas: *S es probablemente P*. Presume que las cosas ocurren como suelen. Este es el caso de las generalidades, los testimonios de autoridades, las creencias y la mayoría de las definiciones. Producen conclusiones presuntivas, razonablemente plausibles, probables en mayor o menor grado. Por ello se conocen estas deducciones como razonamientos presuntivos o plausibles. A esta variedad corresponden casi todos nuestros argumentos deductivos desde que existe memoria escrita.

El mal uso de los antibióticos favorece la aparición de resistencias.

En la realidad cotidiana casi todo es probable y casi nada forzosamente necesario. Rara vez disponemos de datos suficientes o seguros. La argumentación práctica suele ser el prólogo de una acción. Razonamos principalmente para actuar, y lo hacemos huérfanos de información y apremiados para resolver. No nos queda más recurso que buscar nuestras mejores razones en la escasa experiencia disponible.

Las probabilidades rigen la vida del hombre prudente.[144]

---

[144] Cicerón: *De la naturaleza de los dioses*, 1,5.

El rey Salomón ganó fama imperecedera con una deducción presuntiva:

Quien sea su madre, presumiblemente defenderá la vida del niño.
Esta mujer defiende la vida del niño.
Ergo, ésta es [probablemente] la madre.

Su forma estándar es como sigue:

A es probablemente B
Z es A
____
Z es probablemente B

Las pelirrojas de ojos verdes suelen producir dolores de cabeza.
Marta es pelirroja de ojos verdes
Es probable que Marta produzca dolores de cabeza.

Ahora bien: ¿cuál es la probabilidad de que aparezcan cefaleas? ¿qué grado alcanza? ¿casi seguro? ¿muy probable? ¿probable? ¿poco probable? ¿escasamente probable? Eso depende de cómo se afirmen las cosas en las premisas.

Si la primera premisa es probable pero la segunda no ofrece dudas, entonces la conclusión será más o menos probable en la misma medida que lo sea la primera premisa:

Las noruegas suelen tener los ojos azules.
La canguro de los vecinos es noruega.
Probablemente la canguro de los vecinos tenga los ojos azules.

y los tendrá con el mismo grado de probabilidad que el conjunto de las noruegas.

Si la segunda premisa es también dudosa, la conclusión resultará más dudosa que ambas:

Las noruegas suelen tener los ojos azules.
La canguro de los vecinos suele ser noruega.
Tal vez la canguro de los vecinos tenga los ojos azules.

La duda de las premisas se traslada aumentada a la conclusión. En un argumento probable, las premisas han de ser más firmes que la conclusión para que su probabilidad compense la improbabilidad de ésta.

Como es obvio, los razonamientos presuntivos no admiten más que una forma estándar. En ellos no cabe deducir nada a partir del predicado, porque admitimos de antemano que existen excepciones. Por ejemplo, este argumento sería falaz:

Las pelirrojas de ojos verdes suelen producir dolores de cabeza.
Marta no produce dolores de cabeza.
Luego Marta no es pelirroja de ojos verdes.

Por increíble que parezca, cabe la posibilidad de que una pelirroja de ojos verdes no cause cefaleas. A partir de un juicio probable no podemos afirmar nada sobre los casos individuales.

Resumen:
Nuestros razonamientos deductivos más frecuentes no parten de premisas necesarias, sino plausibles. No tratan de lo verdadero, sino de lo verosímil.
No se apoyan en datos incontestables, sino en supuestos probables.

Las formas habituales de deducción

Son dos: la aplicación y el argumento condicional.

La **aplicación**, consiste en aplicar una regla general a un caso:

Todos los inspectores de Hacienda husmean hasta el último papel.
Don Bonifacio es un inspector de hacienda.
Pues prepárate, porque husmeará hasta el último papel.

De este modo argumentamos a partir de generalizaciones, definiciones, normas o creencias.

Toda medida económica que no fomente el empleo es perjudicial.
La iniciativa del Gobierno no lo fomenta.
Por eso me parece mal.

El argumento *condicional*, emplea como primera premisa un juicio condicional, es decir, que señala las condiciones para que algo se cumpla: *Si el niño tiene paperas, no puede ir al colegio; Si es hombre es mortal; Si es mayor de edad puede votar*. Toda generalización puede expresarse como un juicio condicional: *Todo gobernante es conservador*, equivale a *Si es gobernante, entonces es conservador*.

Lo empleamos continuamente en cualquier tipo de cuestión: *Si fue el asesino, tuvo que estar presente; si el robo es en una Iglesia se llama sacrilegio; si es para algo ilegal no cuentes conmigo; si consigues financiación, aprobaré el plan.*

Como es natural, la mayoría de nuestros argumentos condicionales son presuntivos, esto es, se forman a partir de una generalización probable:

Si Ingrid es sueca, probablemente es protestante.
Si mengua el coñac, probablemente se lo ha bebido mi cuñado.
Si A, entonces probablemente C

Se afirma que si se da A, se da la condición suficiente para presumir C; A conduce a la presunción de C.

Si presenta tos, fiebre y dolor de costado, tengo razones suficientes para suponer que se trata de una pulmonía.

Los entimemas

Es cierto que todo argumento consta de Premisas y Conclusión pero no siempre aparecen de forma explícita. Es rarísimo que en las discusiones prácticas utilicemos razonamientos completos. Lo habitual es amputarles alguna premisa o la conclusión por considerarlas sobreentendidas. A un niño no se le ocurre argumentar:

Dado que todos los Domingos recibo mi paga
Siendo hoy domingo
Dame la paga.

A continuación no malgasta saliva en probar la primera premisa (que los Domingos recibe su paga), ni la segunda (que es Domingo). Más bien se come todo lo obvio y reduce el argumento a:

Dame la paga que es Domingo.

O dice, sencillamente:

Dame la paga.

Importa mucho la economía expresiva. Nos gusta decir las cosas con rapidez, aligerar el discurso y que se nos capte al vuelo. Hablamos para círculos de iniciados (familia, trabajo, política). Estamos habituados a suprimir todo lo que parece innecesario.

Don Quijote - *Sé breve en tus razonamientos, que ninguno es gustoso si es largo.*

El **entimema** es un argumento truncado, al que le falta alguna de las piezas. Se emplea cuando una proposición es tan obvia que se puede dar por sobreentendida. [145]

Veamos el argumento:

Todos los embusteros son cobardes.
Juan es un embustero.
Luego Juan es un cobarde.

Se puede prescindir de la primera premisa:

Juan es un embustero, luego es un cobarde.

Puede faltar la segunda premisa:

Todos los embusteros son cobardes, luego Juan es un cobarde.

Podemos evitar la conclusión:

Todos los embusteros son cobardes y Juan es un embustero.

Es muy frecuente la supresión de la primera premisa, porque en la mayor parte de los casos se trata de una verdad general que no precisa ser expuesta ni defendida:

¿Sois españoles? pues sois valientes. Prim.
¿No hay Casera? ¡Me voy!
No están en casa porque no veo el coche.

---

[145] El término **entimema**, procede de Aristóteles (Retórica I, 2.4), pero hemos de aclarar que allí se denomina entimema o silogismo retórico a lo que nosotros hemos llamado razonamiento presuntivo o probable. Un malentendido cuyo origen se pierde en los comienzos de nuestra era, hizo que el término entimema se adscribiera a los argumentos incompletos o truncados, como lo entendemos hoy.

Se da por supuesto que todos los españoles son valientes, que donde no hay Casera no que me quedo y que la ausencia del coche significa que no están en casa. Por lo general, no es preciso demostrar que el bienestar aumenta con la adquisición de bienes y la supresión de males, o que es preferible un bien mayor a uno menor, o un mal menor frente a uno mayor. Todos estos lugares comunes se dan por sobreentendidos, con lo que la argumentación se reduce a lo sustancial:

> *Mi propuesta es más barata.*

El ejemplo que sigue contiene una larga serie de entimemas ensartados. A todos les falta la primera premisa:

> *El culto privilegiado con perjuicio de otras creencias es repulsivo, porque combate; intolerante, porque dispersa; antievangélico, porque enemista; y nada grato a los ojos de Dios, porque impone la hipocresía.* Nicolás Salmerón.

No se suprime la primera premisa sólo por ser obvia. En ocasiones se hace por prudencia. Puede ser muy difícil concretar las verdades generales, dotarlas de un ropaje formal. Requiere una capacidad de definir que no todos poseemos. Además puede ser peligroso, como ocurre con toda definición en la que cualquier detalle, cualquier resquicio, da pie a la réplica de nuestro interlocutor.

> *—El reconocimiento de una religión como oficial es antievangélico porque enemista.*
> *—¿De dónde saca usted eso?*
> *—El evangelio dice que debemos amar a nuestros enemigos.*
> *—También dice que el que no está conmigo está contra mí y que el que no recoge desparrama.*

Se suprime la segunda premisa cuando se estima evidente:

> *Las organizaciones no lucrativas están exentas de impuestos, luego la Iglesia debería estarlo [porque la Iglesia es una organización no lucrativa].*

Faltan las dos premisas en muchos mensajes publicitarios reducidos a la conclusión:

> *Puleva le va.*

Se supone que *nos van* los productos de calidad y que éste lo es.
Con frecuencia el argumento se reduce a la segunda premisa.

> *[El mejor detergente es el que lava más blanco]*
> *Omo lava más blanco.*
> *[Omo es el mejor detergente]*

Así ocurre en cualquier debate en que las posiciones de los contendientes y, por tanto, sus conclusiones sobre el tema en cuestión, son conocidas (uno está a favor y el otro, en contra). En la novela de A. Munthe *La historia de San Michele* se narra un *juicio final* en el que actúa de fiscal San Ignacio de Loyola y como defensor San Pedro. Las intervenciones son muy vivas:

> *Es un fornicador, afirma la acusación;*

era joven y ardiente, alega la defensa;
no mejoró con la vejez, rezonga el de Loyola;
quería mucho a los niños, sugiere san Pedro;
¡y también a sus madres! remata el jesuita.

Cuando la conclusión de cada parte se sobreentiende y los principios o reglas son obvios, nos limitamos a intercambiar razones. Sería absurdo y engorroso repetir las conclusiones a cada paso.

A veces preferimos no enunciar la conclusión. Este es el caso, por ejemplo, de quien la insinúa para dejar que la audiencia saque sus conclusiones:

— *Parece que Martínez se ha dejado de faldas.*
— *(entimema) Últimamente viaja mucho a Marbella.*

— *¿Qué tal González? Es un buen candidato para el Ayuntamiento.*
— *(entimema) No lo conoce nadie.*

Se dice sin decir. La conclusión presumible es que no se trata de un buen candidato. Llegado el caso siempre podrá afirmarse que uno nunca ha dicho que González no fuera un buen candidato para el Ayuntamiento.

La virtud del entimema está en su vivacidad. Su defecto consiste en lo bien que disfraza las falacias y en los equívocos que pueda generar entre los no iniciados en el asunto que se debate. Por eso, cuando llegamos tarde a una tertulia, nos cuesta entender qué se discute hasta que alguien nos explica *de qué va el asunto*.

Conviene, por muy animada que sea la discusión, no pasar por alto las argumentaciones entimemáticas del oponente, porque las premisas sobrentendidas pudieran ser inaceptables. Con frecuencia, especialmente en los argumentos publicitarios y en las cuestiones morales, se suprime una primera premisa que dista mucho de estar admitida por todo el mundo:

[Sólo las personas tienen derechos].
[El feto no es una persona].
Una mujer que aborta no lesiona los derechos de nadie.

No todo el mundo comparte la primera premisa y muchos no están de acuerdo con la segunda. Con este argumento no se les podrá convencer.

No siempre es fácil interpretar las premisas ausentes sin tergiversar las intenciones del contrario. Es obvio que si lo que se busca es ridiculizar su planteamiento, nos lo pone fácil, pero incurriremos en una falacia del Muñeco de Paja. Lo más correcto en los casos de duda es preguntar al oponente por las premisas silenciosas: *¿es esto lo que usted supone?* No es razonable iniciar la crítica de un argumento antes de comprenderlo bien. ¿Qué premisa se ha comido Cicerón en este ejemplo?

¿Por qué se ha de elegir a Murena con preferencia a Sulpicio? Aquel ha comandado ya las armas con próspero suceso; éste no ha visto más armas que sus libros.[146]

* * *

[146] Cicerón: *pro Murena.*

Hay más información sobre las deducciones en los apartados siguientes: argumentos condicionales, y nuestra manera de pensar.

RESUMEN DE LA DEDUCCIÓN

I. La **deducción** es una forma de inferencia que de lo general conocido extrae consecuencias para lo particular desconocido.

II. Un razonamiento deductivo **concluyente** parte de premisas ciertas y alcanza conclusiones necesarias.

Su **forma estándar** admite dos posibilidades:

Todo A es B	Todo A es B
Z es A	Z no es B
___________	___________
Z es B	Z no es A

III. Un razonamiento deductivo **presuntivo**, parte de premisas probables o presumibles y alcanza conclusiones del mismo carácter.

IV. Las formas habituales de deducción son dos: **Aplicación de una regla** y **Argumento condicional**.

V. **Entimema** es aquel razonamiento que no expone todos sus componentes por considerarlos obvios (o porque no interesa exponerlos).

LA HIPÓTESIS O ABDUCCIÓN[147]

Abducción es el proceso por el que se forma una hipótesis explicativa. CH. PIERCE.

El razonamiento hipotético

Volvamos al ejemplo que vimos en las formas básicas de inferencia:

Marta se ha puesto morena en pocos días.
Estamos en invierno.
A Marta le gusta esquiar.
____
Probablemente ha estado en las pistas de esquí.

Aunque las premisas sean ciertas, la conclusión no se sigue de ellas. Sin embargo, todas juntas parecen sugerirnos una conclusión con más fuerza que otras posibles. En un argumento hipotético, a diferencia de lo que ocurre en las deducciones, la conclusión no aparece prefigurada en las premisas, pero es compatible con ellas. Marta, a quien le gusta esquiar, se ha puesto morena en unas circunstancias peculiares: un fin de semana en invierno. Por eso concluimos hipotética y provisionalmente, mientras no dispongamos de más información, que Marta ha estado en la nieve. Parece una hipótesis razonable. Datos adicionales podrán confirmarla o deshacerla, pero no se alcanza otra explicación mejor para ese conjunto de datos. De ahí que a estos argumentos hipotéticos se les denomine también *Inferencias a la mejor explicación*.

Ahora bien, esto tiene todo el aspecto de una conclusión precipitada, porque caben otras explicaciones: *ha estado en Las Canarias, se ha pasado el fin de semana tumbada al sol en la terraza de su casa, ha recibido sesiones de luz ultravioleta, se ha maquillado con habilidad*. ¿No se toman en cuenta? No, pero tampoco se rechazan. La conclusión dice, con toda prudencia, que *probablemente* estuvo esquiando. Así y todo, es una conclusión muy atrevida. Podríamos aceptar que afirmara *tal vez* estuvo esquiando, como quien dice *cabe esta posibilidad real, entre otras*.

¿Por qué convertimos dicho *tal vez*, que expresa la existencia de una posibilidad, en *probablemente* que significa que estamos ante la posibilidad más verosímil? ¿Por qué escogemos una posibilidad y menospreciamos las otras? ¿Por qué consideramos que una de las explicaciones es la mejor? Porque así nos lo sugiere nuestra experiencia. Todos los argumentos hipotéticos incluyen una primera premisa tácita que es una *regla de experiencia*, según la cual todas las probabilidades no pesan lo mismo en unas circunstancias determinadas: no creemos que pesa lo mismo el viaje a Las Canarias que la excursión a las pistas de esquí. No son verosímiles en el mismo grado. No se dan con

[147] El nombre de Abducción se lo debemos al filósofo norteamericano del siglo XIX Charles S. Pierce. Significa llevar (la mente) a otra parte: de los hechos a su interpretación. Lamentablemente se nos ha transformado en un término inexpresivo. Hoy día se ha consagrado entre los programadores de computadoras con otro significado: *retroducción* o argumentación hacia atrás. Peor aún: lo emplean los aficionados a los platillos volantes para denominar los secuestros realizados por extraterrestres. Para evitar estos equívocos, algunos llaman a esta inferencia *Suposición* y *Presunción*, lo que nos parece que induce a equívocos con las inducciones y deducciones probables. Lo mismo ocurre con denominaciones como *Retroducción* o *Reducción* o *Inducción reconstructiva*, que algunos emplean para los argumentos que se inician por la conclusión. Más apropiado sería llamarlo, como hacen otros, *Diagnosis* que, como sucede con el término *Hipótesis* es, sin duda, el más comprensible para una mayoría.

la misma frecuencia en las presentes circunstancias, es decir, en un fin de semana invernal en el caso de Marta.

Las reglas de experiencia.

Consideremos las siguientes generalizaciones presuntivas:

Siempre que nos visita mi cuñado, mengua el coñac.
Siempre que mengua el coñac, lo habitual es que nos haya visitado mi cuñado.

Son afirmaciones distintas: la primera va de la causa al efecto, la segunda recorre el camino inverso, que es el de las hipótesis. Son complementarias, forman parte de la misma experiencia. He observado repetidamente que las visitas de mi cuñado, el viaje anual de mi sobrino australiano, y el asado del pavo navideño, reducen mis reservas de coñac, pero al mismo tiempo constato que la visita de mi cuñado es la causa más frecuente de dicho descenso. Albergo en la cabeza una fuerte asociación entre la *disminución del coñac* y *la visita de mi cuñado* en circunstancias normales. No puede extrañar, pues, si veo la botella mermada, que acuda a mi mente la posibilidad más habitual. Es muy plausible: cualquiera pensaría del mismo modo. Esta alianza de sensaciones que deriva de mi experiencia de las cosas la archivo como generalización presuntiva: *En circunstancias normales, si mengua el coñac lo habitual es que nos haya visitado mi cuñado*. Éste es el tipo de premisa que, de forma implícita, situamos como respaldo de nuestros argumentos hipotéticos.

Según mi experiencia, si mengua el coñac, lo habitual es que nos haya visitado mi cuñado.
Ha menguado el coñac.
Probablemente nos ha visitado mi cuñado.

Ahora estamos ante una deducción correcta. La regla de experiencia permite menospreciar el resto de las posibilidades por considerarlas menos probables, menos habituales, en unas determinadas circunstancias.

— No han llegado los periódicos al pueblo.
— Seguramente la carretera está cortada.
— ¿Por qué dice eso?
— En mi experiencia, cuando la nieve corta la carretera no llegan los periódicos.
— Eso no significa nada. Caben otras razones.
— Desde luego, pero son más remotas. Cuando no llegan los periódicos, lo habitual es que la carretera esté cortada, y eso es lo que debo pensar, mientras no se demuestre lo contrario, porque es la explicación más probable.

La regla de experiencia indica que es razonable pensar así porque así suelen ser las cosas en determinadas circunstancias. Si llego a casa tras un puente festivo y descubro que todo el contenido del frigorífico está enmohecido, concluyo que en mi ausencia se ha producido un corte de luz. Inconscientemente, actualizo una de las infinitas generalizaciones presuntivas que mi memoria registra y almacena sin que yo me esfuerce: *esto ocurre, por ejemplo, cuando se corta la luz*. Por supuesto que la memoria me ofrece también otras alternativas para escoger, pero no las tomo en cuenta, o no las considero tan plausibles, dadas las circunstancias.

Podemos, pues, esquematizar el argumento hipotético como sigue:

Sabemos que si ocurre A, B o C, entonces aparece Z
[También sabemos que lo más probable en las actuales circunstancias es A]
Se da Z
____
Luego, probablemente, ha ocurrido A

De modo que, si volvemos al caso de Marta, diremos: en mi experiencia, cuando Marta se pone morena en invierno, la más probable, entre todas las posibilidades, es que haya estado en las pistas de esquí.

[Cuando se pone morena, lo habitual es que haya estado en las pistas de esquí].
Se ha puesto morena.
Luego probablemente ha estado en las pistas de esquí.

Así ocurría en el ejemplo de Pierce que veíamos en la Introducción. Podemos concluir que las alubias proceden probablemente del saco, porque conocemos la existencia de un saco del que salen alubias blancas. En suma, el punto de partida en un argumento hipotético es el dato que nos ofrece la realidad, desde el cual tratamos de adivinar su origen. Saltamos de los hechos a su explicación, pero lo hacemos de una manera razonable, plausible, porque nos basamos en *reglas de experiencia* que pueden ser compartidas por nuestros oyentes, y que nos señalan cuál es el antecedente más probable y más verosímil en unas circunstancias dadas. Al fin y al cabo proceden de asociaciones mentales que están al alcance de todos los observadores.

Cuando llueve, el suelo se moja.
[En mi experiencia, cuando se moja el suelo, a estas horas, lo habitual es que haya llovido].
El suelo está mojado.
Luego, seguramente, ha llovido.

Las reglas de experiencia, bien las expongamos como generalizaciones, bien como condicionales presuntivos, suponen que las cosas ocurren como tienen por costumbre.

Ignoran cuál puede ser la causa de tan vasto incendio, pero, conociendo la cruel desesperación que produce un gran amor traicionado y de lo que es capaz una mujer apasionada, un triste presentimiento invade el corazón de los teucros. Virgilio.

Los compañeros de Eneas *adivinan* el suicidio de la triste Dido en cuanto perciben el resplandor del fuego en las lejanas murallas de Cartago.

Podemos razonar hipotéticamente cuando los acontecimientos no nos sorprenden, pero estamos desarmados si alteran su curso normal. Por ejemplo, no asombra oír tiros en el bosque durante el mes de octubre porque es sabido que abundan los cazadores. Disponemos de una explicación. Por el contrario, quedaremos perplejos si suenan tiros de fusilería en la plaza del pueblo durante una madrugada de Noviembre. No es que en tal caso renunciemos a las hipótesis, es que no nos aclaran nada porque no sabemos a qué carta quedarnos. Quien vive en una zona donde los temblores de tierra son frecuentes, saldrá a la calle con el primer ruido. Quien no espera un terremoto, ni siquiera considera esa posibilidad y no se moverá hasta que la casa baile.

> *El 24 de agosto del año 79 AC, los habitantes de Pompeya no entienden qué está ocurriendo. Nunca han visto nada igual.*

No sabemos diagnosticar lo imprevisto; no podemos prever lo que no figura en el archivo de nuestra experiencia. Por eso, nadie podía comprender qué había ocurrido en el panteón de Julieta:

> *Bien conocemos la escena de tales estragos,*
> *pero los motivos de esta desventura,*
> *si no nos lo dicen, no los vislumbramos.*

Para imaginar explicaciones para los efectos o consecuencias, es indispensable disponer de una regla, sea esta rígida o presuntiva, hija de una observación meticulosa o de una suma de impresiones más o menos difusas y repetidas. Si carecemos de tal regla, el camino del razonamiento hipotético está vedado. Hemos de recurrir a otro procedimiento, la analogía, que interpreta los casos que no encajan en ninguna regla buscando apoyo en sus *semejanzas* con otros conocidos.

La fuerza del razonamiento hipotético

Al avanzar hipótesis somos conscientes del grado de incertidumbre en que nos movemos. Si llegara el caso de tener que justificar nuestra conclusión, diríamos: *no lo sé con precisión, pero lo supongo*.

> Pantoja— *Me ha dado en la nariz. No aseguro nada; es que, con mi experiencia de esta casa, lo huelo, lo huelo, Ramón... no sé... puede que me equivoque. Al tiempo*[148]

Estamos dispuestos a rectificar si los hechos no se confirman, porque tenemos conciencia de que nuestras conclusiones son provisionales, impuestas por la necesidad de respuestas rápidas en la inmensa mayoría de las situaciones cotidianas.

> *Nosotros que aceptamos los juicios probables y no podemos ir más allá de lo que se presenta como verosímil, estamos dispuestos a rechazar sin contumacia y a vernos rechazados sin ira*[149].

¿Cuándo son razonables nuestras hipótesis? O, si se quiere, ¿qué condiciones deben cumplir para que nuestros oyentes las estimen aceptables? La fuerza de la hipótesis está determinada por tres factores:

> **a**. Que explique bien el fenómeno en razón de una regla plausible de experiencia (o varias).
>
> **b**. Que no exista otra explicación mejor para el mismo fenómeno.
>
> **c.** Que nada en las circunstancias del caso impida que se cumpla la presunción.

---

[148] Galdós: *Miau.*
[149] Cicerón. *Tusculanas* II, 2.

a. Una conclusión hipotética, en el mejor de los casos, no puede ser sino probable, como quien afirma: *Probablemente será X porque suele ser X*. Claro está que cuanto más sólido parezca el *suele ser* de la regla, cuanto más raras parezcan sus excepciones, tanto más convincente resultará nuestra hipotética explicación. Las presunciones deben estar apoyadas en la experiencia y ser capaces de explicar satisfactoriamente el fenómeno.

> *El coche de los turistas marroquíes se salió de la autopista a las 7 de la mañana, en un tramo recto y solitario. Quedó completamente destrozado y no hubo supervivientes. Supongo que el conductor se durmió. Muchos turistas marroquíes viajan desde el norte de Europa, sin descanso, para llegar cuanto antes a su casa.*

b. Es preciso que no existan otras explicaciones competitivas para las mismas circunstancias, y si existen, que parezcan menos probables. En otras palabras, que podamos decir: *de no ser como indicamos, los hechos son inexplicables, porque cualquier otra interpretación es inverosímil dada su escasísima probabilidad en las presentes circunstancias*.

> *Si no nieva, es improbabilísimo que no llegue la prensa.*

c. Por fin, hemos dicho que no debe existir nada en las circunstancias del caso que lo conviertan en una excepción de la regla, por ejemplo, que no lleguen los periódicos en Agosto o, siguiendo otros ejemplos, que mi cuñado esté de viaje cuando se evapora el coñac, o que Marta tenga un tobillo dislocado que no le permita salir de casa.

En suma:

la hipótesis ha de ser posible,
debe ofrecer la mejor explicación de los hechos
y nada, en las circunstancias del caso, debe impedir que se cumpla la presunción.

La persuasión con hipótesis

¿Podemos persuadir con hipótesis, aunque no las verifiquemos? Sin duda. Lo hacemos todos los días. Casi todas nuestras decisiones se basan en supuestos: escogemos determinada ruta porque *suponemos* que otras están atascadas; renunciamos a prometedoras amistades porque *tememos* no ser bien recibidos; no votamos a nuestro partido preferido porque *presumimos* que va a ganar (o perder) de todos modos; no llamamos a los bomberos cuando nuestra anciana madre no contesta al timbre porque *sospechamos* que ha salido para visitar a su hermana. Somos los primeros en persuadirnos con nuestras propias suposiciones.

> *La casa está a oscuras. Se ve que no hay nadie.*

Tal vez han apagado las luces para que el niño vea mejor las estrellas o para librarse de los mosquitos, pero consideramos estas posibilidades muy remotas o —si no hay niños ni mosquitos— imposibles. Como decía Sherlock Holmes (cuyas mal llamadas deducciones son hipótesis):

Tengo una vieja máxima: cuando se ha excluido lo imposible, lo que queda, aunque poco probable, tiene que ser la verdad.[150]

Otelo y el rey Lear son arquetipos de tragedias basadas en supuestos falsos pero persuasivos. Cesar repudió a su señora porque no quería fomentar cábalas sobre la mujer del César. Condenamos la maledicencia porque es persuasiva. Reclamamos la garantía jurídica de la presunción de inocencia porque las presunciones de culpa son persuasivas.

Cuando se ve que van juntos
una mujer con un hombre,
les han de achacar aquello
que cada cual se supone (cantar).

LAS REGLAS DE PRUDENCIA

Como hemos podido comprobar, los razonamientos hipotéticos convierten un juicio de posibilidad en un juicio probable. Convierten un *tal vez sea* en un *lo más probable es que sea*. A veces, sin embargo, no lo consiguen. Con frecuencia ocurre que nuestra hipótesis no pesa más que otras alternativas. Existe una posibilidad de que algo sea y otra de que no lo sea. Concluir en estos casos tal vez sea X, esto es, admitir que existe una posibilidad real remota, parece irrelevante. En muchas ocasiones, en efecto, lo es. En otras, sin embargo, determinadas circunstancias logran que dicha posibilidad, aunque remota, cobre mucha más fuerza que la contraria y resplandezca como un anuncio luminoso en la noche. No es lo mismo concluir *tal vez sea un incendio* que *¡¡¡tal vez sea un incendio!!!* Una cosa es percibir humo en la lejana montaña y otra descubrir una nube oscura en el dormitorio. El argumento hipotético puede cobrar mucha fuerza aunque no permita más que un juicio de posibilidad.

Esa escopeta que ha cogido el niño puede estar cargada.

Es una posibilidad entre otras, pero es una posibilidad que, si fuera cierta, acarrearía consecuencias graves que nos importan. Sería temerario no considerarla. Si una madre llega a la conclusión de que su hijo de tres años puede caerse a la piscina, no se parará a considerar si la posibilidad es grande o pequeña. Las madres no suelen jugar a la ruleta rusa con sus hijos.

Las **reglas de prudencia** son aquellas normas del buen vivir a las que recurrimos cada día como base práctica para tomar precauciones y actuar de una manera segura. Fundamentan la acción prudente. Operan como una variedad de norma. Señalan cómo se debe actuar en caso de riesgo. Los razonamientos prudenciales son una variedad de los razonamientos normativos, en los que como premisa figura una regla de seguridad. Lo que nos importa ahora es destacar que contribuyen a reforzar la importancia práctica de una conclusión hipotética débil.

Debes liquidar tus acciones porque **parece** *que va a bajar la bolsa.*
He tirado la mayonesa de ayer porque **pudiera** *estar contaminada.*

No sabemos si está contaminada, y no lo podemos saber. Hemos argumentado apoyándonos en una posibilidad real y peligrosa (la mayonesa puede contaminarse) y en una regla prudencial que nos indica la conveniencia de actuar para evitar el riesgo.

[150] Conan Doyle: *El signo de los cuatro.*

Presumo que la mayonesa tal vez esté contaminada y actúo como si realmente lo estuviera.

> *El gobierno ha prohibido la importación de mantequilla ante el temor de que* ***pudiera estar*** *contaminada por la dioxina de los piensos.*

La gravedad de las posibles consecuencias nos arrastra a dar el salto del *es posible* al *presumo*; del *pudiera ser* al *es provisional* y, en consecuencia, a iniciar una acción que evite o combata el riesgo como si fuera cierto.

> *Preocupados por el insólito silencio, se detienen por temor a una emboscada.*[151]
>
> Bruto— *Podría hacerlo César. Por lo que pueda ocurrir, hay que adelantarse.*[152]

La importancia de un diagnóstico médico hipotético deriva de las circunstancias. En unos casos no pasa de ser una primera aproximación al problema antes de iniciar un estudio más preciso. En otros casos, es una conclusión tan importante (aunque no sea más sólida) que determina el envío del paciente al quirófano… por si acaso.

— ¿Por qué dudas de una cosa que no conoces? *— ¿Por qué guardas esos ahorros?* *— ¿Por qué has dejado ese retén de bomberos?*	*— Por si acaso.*

No se puede violar una regla de prudencia sin una buena razón que lo justifique. Consideramos de tal modo fundamentada la acción prudente que si alguien se opone a ella, le trasladamos la carga de la prueba para que razone su discrepancia.

> *Tal vez sea inocente, luego debe ser absuelto.*
> *Tal vez se caiga el puente, luego no se debe inaugurar.*
> *Tal vez sea un incendio, luego debes avisar a los bomberos.*

Quien no lo haga así, o pretenda rechazar esta manera de actuar, está obligado a justificar su postura.
Expresiones como *fíate y no corras* reflejan la fuerza persuasiva de las sospechas (y la gran irracionalidad que representaría ser excesivamente razonable y dejar que la lógica multiplique nuestros riesgos). Máximas genéricas como: *Por lo que pueda ocurrir, pongámonos en lo peor, más vale prevenir que lamentar, en la duda lo menos malo...*; o específicas como: *no se apunta con un arma, no se juega con fuego, In dubio pro reo; estando airado no se ha de decir ni hacer cosa alguna*, y otros lugares comunes, son ejemplos de reglas de prudencia.

> *Es de vidrio la mujer,*
> *pero no se ha de probar*
> *si se puede o no quebrar,*
> *porque todo podría ser.* Cervantes.

---

[151] Tito Livio, IX, 45,15.
[152] Shakespeare: *Julio César*.

En suma: en la Hipótesis o Abducción, no concluimos caprichosamente sino que, basados en la experiencia y considerando las circunstancias, escogemos aquello que estimamos como más probable y, con frecuencia, tan probable que adquiere para nosotros el carácter de una asociación casi obligada.

Los argumentos hipotéticos parten de las consecuencias de las cosas, de los datos que nos ofrece la realidad, y tratan de adivinar cuál pueda ser su causa o su antecedente. Son pues argumentos que afirman o se apoyan en los hechos. Al mismo tiempo son argumentos que no olvidan otras explicaciones alternativas, aunque no las consideren tan probables como la escogida. En fin, son argumentos cuyas conclusiones se ofrecen de manera tentativa, provisional, hipotética. Tentativa porque no estamos seguros; provisional porque somos conscientes de que la aparición de nuevos datos puede obligarnos a modificar la explicación; hipotética porque consideramos que si la hipótesis fuera cierta, explicaría los hechos satisfactoriamente.

Muchas de nuestras decisiones cotidianas (y las de jueces, médicos, economistas o detectives), obedecen a conclusiones hipotéticas a partir de informaciones incompletas. Si tuviéramos que esperar a estar seguros de todo antes de resolver, es decir, a disponer de datos que permitan alcanzar conclusiones incuestionables, no podríamos dar un paso y la vida se detendría. Apostamos sobre cosas inseguras: ¿quién ganará las elecciones? ¿es culpable el acusado? ¿cuánto valdrá un dólar la semana que viene? ¿cuál es la probabilidad de ocurrencia de los hechos inciertos?

> *¿Acaso el sabio que se embarca está seguro, porque su razón lo ha percibido así, de que navegará conforme a su deseo? Sin embargo, si lo hace con un buen navío, un buen timonel y la mar en calma, tiene que parecerle probable que llegará sano y salvo al puerto de destino. Esta clase de apariencias le servirá de norma para decidirse a obrar o a no obrar.* Cicerón.[153]

Decidimos y actuamos a partir de presunciones meramente hipotéticas, pero pretendemos que sean razonables. En algunos ambientes se las denomina *hipótesis de trabajo*, porque esa es su función: sirven para actuar aunque sea sobre supuestos inseguros o provisionales, de la misma manera que se hace en la vida común: cojo el paraguas, vendo las acciones, detengo al sospechoso, compro extintores, comienzo a tratar una enfermedad... Nos conformamos con aquella conclusión que, siendo razonable, permite atender las necesidades prácticas del momento. Las presunciones no sustituyen al conocimiento, pero permiten actuar cuando nos falta. El verbo colegir, ya en desuso, recogía bien esta manera de razonar que ata diversos cabos sueltos:

> ***Colegir***.- *Es juntar en uno las cosas que están sueltas y separadas. De muchas y diversas cosas que hemos oído, visto o leído, hacemos una suma y aquello es colegir o dello hacemos argumento para inferir otra cosa.* Diccionario de Covarrubias.

El paradigma de las inferencias hipotéticas es el argumento del signo o del indicio, arma principal de toda conjetura. Nos permite barruntar racionalmente si algo ha ocurrido, si es posible, si es fácil, si existen motivos:

> *Pensé que estaba enfermo porque lo vi muy pálido.*

---

[153] Cicerón: *Cuestiones Académicas*. II, XXXI.

De su intención no cabe duda puesto que se había preparado.
No eran ladrones: no tocaron las joyas ni el dinero.

RESUMEN DE LA HIPÓTESIS O ABDUCCIÓN

I. La inferencia hipotética o abducción, ofrece la mejor explicación de fenómenos aislados.

II. Infiere a partir de reglas de experiencia, es decir, generalizaciones difusas fruto de experiencias comunes.

III. La fuerza de una inferencia hipotética depende de tres factores:

1. Que explique bien el fenómeno, en razón de una o varias reglas de experiencia plausibles.
2. Que no exista una explicación mejor para el mismo fenómeno.
3. Que nada en las circunstancias del caso impida que se cumpla la presunción.

IV. La hipótesis, en la práctica, puede ser tan convincente como la deducción o la inducción.

V. Las reglas de prudencia acentúan la fuerza de una conclusión hipotética débil.

Tercera parte

LOS ARGUMENTOS

Estudio detallado de las principales formas de los argumentos, con sus diagramas y la relación de falacias correspondientes.

Por qué nos fijamos en estos argumentos y por qué nos vienen a la mente con facilidad, se explica en el anexo Nuestra manera de pensar.

INDICE

SEGUNDA PARTE: LOS ARGUMENTOS

LOS ARGUMENTOS POR COMPARACIÓN O **ANALOGÍA**
I. EL ARGUMENTO *A PARI*

Puedo saber muy bien por mis propias peras
cuándo maduran las del vecino.[154]

La comparación del mismo grado: el argumento *A PARI*

Como todo el mundo sabe, las experiencias repetidas nos invitan a generalizar por inducción:

Los gatos son egoístas y perezosos.
Los perros son leales y alborotadores.

Una vez que disponemos de una regla general, podemos aplicarla ante cualquier caso nuevo del mismo género:

Si compras un gato, será egoísta y perezoso.

Ahora bien: ¿qué podemos hacer cuando carecemos de regla porque no hemos conocido ningún caso igual?

Es la primera vez que como lentejas. ¿Crees que me sentarán bien?

En tales situaciones, hurgamos en nuestra memoria o volvemos la vista a nuestro alrededor en busca de algo parecido que nos sugiera la solución.

Si te sientan mal las alubias, será mejor que no tomes lentejas.

No sabe cómo le sentarán las lentejas, pero recuerda algo parecido a ellas que le sentó mal, y piensa:

Las alubias me sentaron mal.
Las lentejas son semejantes a las alubias.
Luego, probablemente, las lentejas me sentarán mal.

En un argumento por analogía decimos:

X es B porque es como A, y los A son B.
Aunque no lo dice la ley de manera específica, se deben admitir mujeres en el Ejército, porque tienen los mismos derechos que los hombres.

Esta manera de razonar funciona con el mismo automatismo involuntario de las generalizaciones. Podemos decir que es nuestro segundo mecanismo lógico automático, tan viejo como la aparición de la inteligencia en la especie humana.

---

154 . Grimmelshausen. *Simplicius simplicísimus, III, XVII.*

Inferir que algo válido en un caso particular, lo es también en otro similar al primero constituye, sin duda, una de las principales y más primitivas formas de razonar a partir de la experiencia[155].

Necesitamos alcanzar un libro de un estante alto. No disponemos de una silla, pero vemos una caja y la tomamos para encaramarnos en ella. Si vale una silla valdrá una caja pues, **para lo que importa**, viene a ser lo mismo. Comparamos un caso con otro. Traemos el ejemplo conocido como si fuera un testigo o una autoridad que nos alivie la duda, y decimos:

A es P
X es muy parecido a A
Luego X será probablemente P (lo que vale para A valdrá probablemente para X)

Con este razonamiento, nuestras conclusiones solamente pueden ser probables. La mera semejanza no permite afirmaciones categóricas. Siempre cabe que existan diferencias no percibidas que den al traste con nuestra conclusión.

En suma: cuando nos encontramos ante un caso dudoso, oscuro o difícil de entender porque carecemos de una regla que lo considere, tratamos de compararlo con algo que forme parte de nuestra experiencia más familiar. El argumento analógico salta de un caso a otro. Prueba un suceso particular con otro también particular. De lo observado y conocido inferimos lo no observado y desconocido apoyados en la semejanza que percibimos entre uno y otro.

Si ayer tardé treinta minutos en llegar al aeropuerto, supongo que hoy me costará lo mismo.
Sherlock Holmes— *Si le habían seguido el primer día, yo me dije que le seguirían también el segundo.*[156]

Se le suele denominar argumento *a simili* (semejante) o **argumento *a pari*** (igual), como lo llamaremos nosotros junto con **argumento por analogía**.[157]

Los puntos de apoyo del argumento analógico

Podemos traer como ejemplo un **caso aislado**:

La reforma de la enseñanza será un fracaso, porque corresponde en sus puntos esenciales a la que se hizo en Francia y fracasó.
Este robo probablemente lo ha realizado la banda del Cojo. Es muy parecido al robo que cometió recientemente esta banda.

[155] Lloyd. *Polaridad y analogía.*
[156] Sherlock Holmes: *El sabueso de los Baskerville*.
[157] Del latín *par* (igual, parecido) hemos heredado el nombre de los argumentos que comparan casos parejos, parecidos o equiparables, esto es, que muestran semejanzas del mismo grado. Han recibido distintos nombres a lo largo de la historia: **argumentos por comparación** (*ex comparatione*) puesto que comparan; **argumentos analógicos** porque lo hacen entre semejantes (análogos); **argumentos del ejemplo** (griego *paradeigma*, latín *ab exemplum*); **inducción oratoria** (por caracterizar a los oradores); **inducción retórica** (porque busca la persuasión); **inducción socrática** (por emplearla el filósofo)... Esta abundancia de nombres da cuenta de la prosapia y popularidad de estos argumentos.

- La verosimilitud del resultado se acentúa si, en lugar de un ejemplo, disponemos de **varios** que comparten las mismas características:

> *La reforma de la enseñanza será un fracaso, porque corresponde en sus puntos esenciales a la francesa, que fracasó* ***y no se diferencia en nada sustancial de las que se hicieron en Bélgica y en Dinamarca, que también fracasaron****.*
>
> *¡Oiga, déjese de dudas! Tenemos registrados* **cuatro** *robos del Cojo y todos son parecidos al que usted investiga.*

- Con cada ejemplo añadido multiplicamos nuestra capacidad persuasiva. Hacemos ver (inducimos) que las cosas suelen suceder de una determinada manera y, en consecuencia, que debemos esperar lo mismo para nuestro caso aunque no sea exactamente igual a los anteriores.

> *Es necesario adoptar preparativos contra el Rey [persa] y no permitirle dominar Egipto, porque ya antes Darío no atravesó el Ponto sin haber tomado Egipto, y de nuevo Jerjes no realizó su ataque antes de tomarlo. Así que si el Rey toma Egipto atravesará el mar, y por esa razón no hay que consentírselo.*[158]

- En fin, podemos traer, no ya los ejemplos aislados, sino toda una **generalización** que, aunque no se refiera específicamente a nuestro problema, albergue otros parecidos. Lo mismo hacemos con las normas morales o legales para extender su aplicación a casos que no están incluidos de manera específica en ellas.

> *Si está prohibido fumar en clase, ¿puedo fumar en la biblioteca?*

Lo que nos preguntamos es: ¿me alcanza la regla? ¿puede aplicarse en mi caso? No existe más que un camino para responder: buscar amparo en las semejanzas: Debiera alcanzarme porque se trata de algo que viene a ser lo mismo.

> *Si está prohibido viajar con perros tampoco se permitirán gatos (que causan las mismas molestias).*
> *Si el conductor de un automóvil está obligado a usar el cinturón de seguridad, por la misma razón debe estarlo el pasajero (que se expone al mismo riesgo).*

En una palabra, la analogía nos autoriza a tratar casos diferentes como si pertenecieran a la misma **regla** o, dicho de otra manera, nos permite ampliar el alcance de una regla, de una generalización, de una norma, de una ley, a los casos semejantes.

> *Un heredero no está obligado a reemplazar el esclavo que le haya sido legado en usufructo y que perezca. Del mismo modo, si un edificio legado en usufructo se derrumba o se deteriora, el heredero no está obligado a reconstruirlo o repararlo.*[159]
> *La pena que establecen las leyes contra el parricida, esa misma merecerá quien mata a su madre.*[160]

---

[158] Aristóteles: *Retórica* 1393b.
[159] Cicerón: *Tópicos*, III, 15.
[160] Quintiliano: *Instituciones oratorias* V, X, 88.

En resumen:
Para fundamentar un argumento *a pari* podemos utilizar:
- un caso aislado que sea semejante.
- varios casos que vengan a decir lo mismo.
- una regla, una norma, una ley que considere casos semejantes al nuestro.

¿De qué semejanzas hablamos?

Ha aparecido ya en algunos ejemplos la frase *por la misma razón*. Es el estandarte de los argumentos por analogía, la pértiga que nos permite dar el salto característico de estos razonamientos, la justificación de sus conclusiones. Podríamos haberla incluido en todos los ejemplos:

> *Si está prohibido viajar con perros, por la misma razón debe estarlo en el caso de los gatos.*
> *Si la reforma educativa fracasó en Francia, por la misma razón fracasará aquí.*

¿A qué razón nos referimos? A aquella que sustenta nuestra afirmación en cada caso:

> *La razón por la que las alubias te sientan mal es que son leguminosas (igual que las lentejas).*
> *La razón por la que las sillas sirven para encaramarse es que ofrecen un apoyo alto y sólido (igual que las cajas).*
> *La razón por la que tardé treinta minutos en llegar ayer al aeropuerto es que el tráfico era fluido (igual que hoy).*

Esta razón suficiente para nuestras afirmaciones, es la **misma razón** que buscamos en el caso dudoso:

> *Si una silla sirve por ser alta y sólida, la caja servirá también, por la misma razón.*

Si una silla sirve, la caja servirá también porque viene a ser lo mismo: comparte la misma *razón suficiente* que atribuimos al uso de las sillas.

La identidad de razón nos permite agrupar ejemplos diversos como si fueran miembros de una misma regla, de una misma generalización: la de los que comparten la misma *razón suficiente*; por ejemplo, pretender la tiranía:

> *Si Dionisio pide una guardia es que pretende la tiranía. Porque, en efecto, con anterioridad también Pisístrato solicitó una guardia cuando tramaba esto mismo y, después que la obtuvo, se convirtió en tirano, e igual hicieron Teágenes en Megara y otros que se conocen. Todos estos casos sirven de ejemplo en relación con Dionisio, del que todavía no se sabe si la pide para eso. Por consiguiente todos estos casos quedan bajo la misma proposición universal de que, quien pretende la tiranía, pide una guardia.*[161]

Esta es la única semejanza relevante para nuestra conclusión, la única que nos importa, la que nos permite aplicar el mismo trato a casos que son desiguales

---

[161] Aristóteles: *Retórica*, 1357b, 30.

> *Un huevo y una semilla no se parecen pero comparten la misma relación con el pájaro y la yerba.*

Esta paridad en el razonamiento es la que nos permite, comparar las sillas con las cajas, a Dionisio con Pisístrato, nuestra reforma educativa con la francesa, y los médicos con los ingenieros:

> *Si los terroristas asesinan a un médico por no pagar el chantaje, todos los médicos se sentirán en peligro, pero también los ingenieros, por la misma razón.*
> *Cuando las barbas del vecino veas pelar, pon las tuyas a remojar.*

Utilizamos la expresión *es tan como* para señalar esta semejanza relevante: Es tan molesto como, tan inadecuado como, tan peligroso como, tan eficaz como, tan humano como...

¿Y qué ocurre cuando se trata de aplicar por analogía una norma o una ley? En estos casos, no nos conformamos con su sentido literal (la letra de la ley). Sacamos a la luz su *razón suficiente* (los juristas lo llaman *ratio legis*, *ratio decidendi* de una sentencia, *espíritu* de la ley, intención del legislador, en otras palabras, aquello que señala la razón o motivo de la ley, su causa, su finalidad):

> *Está prohibido fumar en el aula (***porque molesta a los no fumadores***).*
> *Fumar en la biblioteca molesta igual.*

Así, pues, sea cual fuere nuestro punto de apoyo: un caso aislado, varios, una regla, una norma, necesitamos desvelar (abstraer) su *razón suficiente*, y llamamos semejanza relevante a la que se funda en la identidad de razón suficiente.

Esta es nuestra manera habitual de razonar por analogía. Hemos alambicado un poco la explicación porque nos interesan los detalles. En realidad el razonamiento analógico se produce de manera inconsciente en milésimas de segundo. Así ocurre, por ejemplo, cuando un niño dice: *no cabo, se ha rompido*, al aplicar por analogía una regla tácita de conjugación.

En resumen:

Un argumento de analogía responde al siguiente esquema:

Primera premisa: A es P y la razón suficiente para ello es R.
Segunda: B es semejante a A porque es tan R como A
Conclusión: Luego, B es probablemente P, por la misma razón que A.

Los perros están prohibidos en el museo porque molestan.
Los gatos se parecen a los perros en que molestan tanto como estos.
Luego, probablemente los gatos estarán prohibidos en el museo, por la misma razón.

Claro está que nunca exponemos nuestra argumentación de una manera tan pomposa. Habitualmente ofrecemos una síntesis del razonamiento (entimema):

> *Si están prohibidos los perros, lo estarán también los gatos, por la misma razón.*

Las diferencias deben ser desdeñables

> *No tienen todas las nereidas la misma cara, pero tampoco son muy diferentes, como debe ser tratándose de hermanas.*[162]

Por tratarse de casos **semejantes**, es decir, iguales en algunas cosas y distintos en otras, bien pudiera ocurrir que las **diferencias** propias del caso impidan la aplicación de la regla. El niño se equivoca cuando piensa: *si dicen comido, podré decir rompido*, porque el verbo romper forma una excepción. Nuestro argumento analógico precisa, pues, no sólo buscar amparo en las semejanzas que hacen al caso, sino asegurar que las diferencias son irrelevantes para la conclusión. Aunque una caja no es una silla, sus diferencias no cuentan a la hora de encaramarse en ella para alcanzar un libro. Pero pudiera ocurrir lo contrario si la caja es excepcional (es pequeña, está apolillada... es decir, o no es alta o no es sólida).

Quien ofrece un argumento de analogía presupone que las diferencias son desdeñables porque no hacen al caso.

> *Si una piedra puede matar a un hombre corriente, ¿podrá matar al brujo de la tribu? Sí señor.*

¿La regla que vale para todos alcanza también al brujo o, al contrario, los poderes especiales del brujo (sus diferencias) lo eximen de la regla? El argumento analógico dice que no cabe excepción, que la piedra lo matará, porque se olvida de que es brujo, menosprecia las diferencias que **no son significativas para el asunto**. No considera que los poderes del brujo sean relevantes para los efectos de una piedra contra su cabeza. Idéntico menosprecio por las diferencias nos ofrecen san Juan Evangelista y Shakespeare:

> Jesucristo— *No es el discípulo sobre el maestro; si me persiguieron a mí, también a vosotros os perseguirán.*[163]
> Shylock— *Si nos pincháis, ¿no sangramos? Si nos hacéis cosquillas, ¿no reímos? Si nos envenenáis ¿no morimos? Y si nos ofendéis ¿no nos vengaremos? Si en lo demás somos como vosotros, también lo seremos en esto.*

¿Dónde quedan a estos efectos las diferencias entre un discípulo y su maestro, un judío y un cristiano? El argumento de analogía proclama que, para lo que se pretende concluir, lo único relevante son las semejanzas.

> *Quien está bajo el agua se ahoga y no importa si está muy profundo o muy somero.*

En el lenguaje coloquial, damos por supuestas las semejanzas y ponemos todo el énfasis en la ausencia de diferencias como si saliéramos al paso de las objeciones:

> *Si puede reinar un varón ¿por qué no una hembra? ¿Cuál es la diferencia?*

---

[162] Ovidio: *Metamorfosis*. II, 72.
[163] Juan, XV, 20.

Por el contrario, quien rechace el argumento se apoyará en las diferencias y argüirá que las circunstancias del caso hacen la comparación imposible: *No es comparable, no es el mismo caso...*

> *Saramago equiparó a los palestinos con los judíos de la Alemania Nazi, olvidando el pequeño detalle de que los judíos no asesinaban a niños alemanes en atentados terroristas.*[164]

En resumen:
Todos los requisitos que exige un argumento de analogía se resumen en dos:
las semejanzas deben ser relevantes para la conclusión que se pretende, y las diferencias no.

La fuerza del argumento por analogía

Como ya hemos señalado, el argumento analógico no es concluyente. No demuestra nada. Se limita a sugerir que las cosas son, probablemente, como se supone:

> *El método que propongo fue eficaz el año pasado. Supongo que lo será también ahora porque este problema de hoy se parece mucho al que tuvimos entonces.*

Tal vez; pero no lo sabremos hasta que la experiencia lo confirme o lo refute. Es posible que algunas circunstancias inadvertidas determinen un resultado diferente.

¿Para qué nos sirve un razonamiento tan inseguro? Como todas las argumentaciones indirectas, sirve para orientarnos cuando los hechos no están a nuestro alcance. La analogía nos dice que algo es, probablemente, cierto, útil, justo o prudente. No lo asegura, pero nos permite tomar decisiones y actuar con fundamentos racionales.

Como es obvio, el argumento cobra más fuerza cuanto más sólida sea la semejanza y más débil la diferencia. De ahí que toda analogía se fortalezca cuando:

> Los ejemplos en que nos apoyamos son numerosos
> Tienen distintos orígenes
> Existe más de una semejanza relevante
> Es menor el número de las diferencias
> La conclusión es modesta.

La verosimilitud se refuerza cuado aportamos más de un ejemplo. Se acentúa la idea de que las cosas ocurren de una manera determinada en los casos semejantes y, por tanto, ocurrirán así en el nuestro.

> *¿Qué te hace suponer que vamos a entendernos si te has divorciado ya seis veces?*

Del mismo modo resulta más persuasivo cuando los ejemplos son de origen diferente: compras en diversas tiendas, ejemplos de diferentes nacionalidades...

> *Los premios literarios que conceden las editoriales, escoge la que quieras, en España o en el extranjero, suelen ser meras operaciones comerciales de obras sin valor literario. No esperes otra cosa de ese nuevo premio.*

---

[164] Carlos Rodríguez Braun. *Diccionario políticamente incorrecto.*

Y, naturalmente, la semejanza entre los casos comparados será mayor cuantos más caracteres compartan.

> *El asesinato del concejal se ha producido en la puerta de su domicilio, mediante un tiro en la nuca, con una pistola de calibre 9mm parabellum, por dos sujetos jóvenes que han huido a pie. Todo ello suele ocurrir en los atentados de la banda terrorista ETA. Por eso pienso que estamos ante otro asesinato de ETA.*

Falacias en los argumentos de analogía

Llamamos falacia de Falsa Analogía, a todo argumento analógico que no se apoya en una semejanza relevante u olvida diferencias cruciales que impiden la conclusión.

La refutación de una analogía

Hay tres caminos para responder a una falsa analogía:

1. Porque existen diferencias relevantes entre ambos casos.
2. Porque podemos ofrecer otra analogía para el mismo ejemplo pero con una conclusión opuesta.
3. Por reducción al absurdo.

Probar que, para la conclusión, es más relevante la diferencia que la semejanza.

> Ctesipo— *¡Cuidado, Eutidemo! Tal vez, como dice el proverbio, "no estás atando lino con lino".*[165]

La mejor manera de arruinar un argumento que se apoya en las semejanzas consiste en destacar las diferencias:

> *Es cierto que todas son ovejas, pero está usted mezclando las churras con las merinas.*

Esta es la manera habitual de rechazar un argumento analógico: Señalamos diferencias relevantes que hacen la comparación impracticable

> *Efectivamente, Hircio fue honrado por César; pero estos honores concedidos al talento y al mérito resplandecen. En cambio tú, [Marco Antonio], que tampoco puedes negar haber sido honrado por el mismo César, ¿qué serías si no te hubiese favorecido tanto? ¿A qué hubieras llegado por tu mérito?*[166]

¡No negamos las semejanzas! Existen, sin duda, pero no son relevantes. Nos limitamos a señalar que hay diferencias significativas, por lo que deben ser considerados casos distintos a los que no se puede juzgar con el mismo criterio. Tratar del mismo modo situaciones desiguales es tan injusto como juzgar situaciones iguales de modo diferente.

---

[165] Platón: *Eutidemo.*

[166] Cicerón: *Filípica XIII.*

> *Ha robado, pero no es lo mismo robar a un rico que a un pobre.*
> *Este atentado no es característico del IRA. Presenta diferencias que no parecen casuales.*
> *Hoy se tardará más en llegar al aeropuerto porque hay una huelga de transporte.*

En castellano utilizamos los verbos *discernir* y *distinguir* para expresar la capacidad de reconocer diferencias, disparidades, desigualdades entre cosas que parecen semejantes en algunos aspectos.

> *Una cosa es un perro y otra es un gato.*

Las reglas, los precedentes, los ejemplos que hacen referencia a los perros no son aplicables en el caso de los gatos. No discutimos la regla o el ejemplo. Señalamos, simplemente, que no va con nosotros, que existen diferencias llamativas en el género, la naturaleza, el significado, la importancia, el tiempo, el lugar, la persona, etc. que importan para la conclusión.

> *No tienes las mismas excusas que el otro. Porque injuriaste a los ciudadanos no habiendo sido expulsado de la ciudad, sino conservando tus plenos derechos, y no por fuerza, sino voluntariamente, ni por defenderte, sino por atacar.*[167]
> *En el aula escolar no se permiten gritos, pero el patio se ha hecho, precisamente, para que los niños se desahoguen.*

Lo que vale como regla general para la escuela, no se debe aplicar en el patio. Un argumento analógico diría que lo que vale para toda la escuela debe aplicarse también en el patio. Quien lo rechace alegará que no se trata del mismo caso, que el patio de la escuela *no es como* el aula escolar.

> *Es aberrante que en política no se aplique la presunción de inocencia* (a semejanza de lo que ocurre en los tribunales de justicia).

Evidentemente se trata de una comparación errónea. Se confunde la responsabilidad penal con la responsabilidad política. La primera entiende de culpas y de inocencias. La segunda no: la responsabilidad política es compatible con la inocencia. Las diferencias son, pues, más importantes que las semejanzas.

> *Si la gente puede dejar el alcohol o el tabaco, ¿por qué no va a dejar la heroína?*

No son situaciones comparables aunque se trate de adicciones en los tres casos. La heroína crea un tipo de dependencia muchísimo más grave que las otras dos.

> *Si en ejercicio de mis derechos puedo expulsar de mi casa a un ladrón que ha entrado contra mi voluntad y que me causará perjuicios, por la misma razón estoy autorizada a expulsar el feto en el caso de un embarazo indeseado.*

Este argumento —escuchado en un debate sobre el aborto— ha buscado una comparación en la que casen las semejanzas. Pero se han minusvalorado las diferencias. Por ejemplo, que los ladrones entran en casa contra nuestra voluntad y no mueren cuando se les expulsa.

---

[167] Isócrates: *XVI*, 44.

San Agustín defendía que a los herejes que ofrecían resistencia era preciso forzarlos, lo mismo que se hace con un frenético que no se deja atar, o un letárgico que no quiere ser sacudido. Olvidaba una diferencia fundamental: los herejes no habían perdido el uso de sus facultades. Claro está que Agustín, como era un santo, pensaba de buena fe que los herejes no estaban en sus cabales.[168]

Un filósofo australiano, Peter Singer, se ha convertido en el adalid de los *derechos humanos* de los simios:

> *Los derechos humanos los inventaron los seres humanos con un cierto nivel de racionalidad. Pero una vez inventados, se aplicaron a todos los miembros de la especie, incluyendo a los recién nacidos, a las personas discapacitadas intelectualmente, etc. Por tanto, para ser coherentes, deberemos aplicarlos también a los seres de otras especies que tienen al menos tanto nivel de racionalidad como esas personas.*[169]

En otras palabras:

> *A los seres humanos discapacitados les reconocemos derechos humanos.*
> *Algunos simios son semejantes intelectualmente a los seres humanos discapacitados.*
> *Luego, para ser coherentes, debemos reconocer derechos humanos a algunos simios.*

No discutiremos las semejanzas. Nos bastan las diferencias. Los seres humanos discapacitados son humanos, una condición en la que hemos decidido, por nuestro propio bien, no hacer excepciones con ninguna criatura. Tal condición de humano, y no la inteligencia, es la que fundamenta sus derechos. Los monos son otra cosa. Para respetar su vida y su libertad no precisamos una carta de derechos simiescos, sino imponernos obligaciones que los humanos podemos aceptar porque no somos antropoides.[170]

> *El aceite, que es un líquido, aviva la llama, mientras que el agua, líquido también, la apaga.*

Ofrecer otra analogía

> — *Marte es un planeta parecido a la Tierra. De modo que si en la Tierra existe vida, es probable que en Marte también exista.*
> — (Diferencias) *Las condiciones (humedad, presión, temperatura) que ofrece Marte son incompatibles con la vida.*
> — (Otra analogía) *En mi opinión, Marte se parece más a la Luna que a la Tierra.*

---

[168] San Agustín: *Cartas*. 89,6

[169] Diario *El País*.

[170] El mismo ilustre profesor en Princeton, explica que no todo ser humano es persona, lo que permitiría dar muerte a algunos individuos (*The sanctity of life. Revista Foreing Policy, septiembre-octubre 2005*). También defiende la zoofilia: *como los seres humanos son animales (grandes simios) no constituiría una transgresión el sexo entre especies*.

Proponemos, para el mismo ejemplo, otra analogía que sea más apropiada y, si es posible, que conduzca a una conclusión distinta u opuesta. Es una manera muy elegante de hacer ver que la comparación era incorrecta:

> *El presidente Reagan, en un discurso para solicitar fondos para la ayuda a la Contra nicaragüense, comparó a los contras con los patriotas americanos que lucharon en la Guerra de la Independencia. Un orador del Congreso, opuesto a la ayuda a los contras, comparó la situación de Nicaragua con la guerra del Vietnam.*[171]

Cada uno intenta sostener su propia analogía resaltando semejanzas relevantes, y refutar la del contrario citando diferencias significativas.

> Reagan*:*
> *Lo razonable, en la Guerra de la Independencia, hubiera sido ayudar a los patriotas americanos.*
> *La situación de los contras nicaragüenses es semejante a la de los patriotas americanos.*
> *Luego, lo correcto en Nicaragua es ayudar a La Contra.*
>
> Congresista*:*
> *El error en Vietnam fue implicarse en un conflicto civil ajeno.*
> *La situación de Nicaragua es un conflicto civil ajeno (semejante a la de Vietnam).*
> *Luego, intervenir en Nicaragua constituirá el mismo error.*

El recurso a la ironía y al absurdo

Los ejemplos absurdos pueden ser de gran ayuda:

> *Pretender que algunos monos tienen derechos humanos porque son relativamente inteligentes es como afirmar que los murciélagos ponen huevos porque vuelan.*
>
> *Una comida soñada es muy parecida a las comidas verdaderas de que se alimentan los que están despiertos; y no obstante ser tan parecidas, no se alimentan con aquel manjar soñado los que están dormidos.*[172]

Hace unos pocos años, los autores de un libro sobre socialismo, se quejaban de que el manifiesto fundacional de Pablo Iglesias no estuviera en la historia de la literatura española, donde, por el contrario sí se encuentra algo *parecido* como *El libro de las fundaciones* de Santa Teresa de Ávila.[173]

Ante quien pretende aplicar una ley o una regla general al pie de la letra, olvidando su espíritu, pueden servir bromas como las siguientes:

> *— Si alguien te golpease en la mejilla derecha, ofrécele la izquierda.*
> *— Es que me han golpeado en la izquierda.*
>
> *— La ley divina nos manda perdonar a nuestros enemigos.*
> *— Sí, padre, pero no manda perdonar a nuestros amigos.*

---

[171] Tomado de Walton, *Informal Logic*.
[172] San Agustín: *Confesiones*, III, VI.
[173] Citado por Rafel Conte, en el diario *ABC* (25.5.96).

He conocido a quien fue acusado ante el rey de haber puesto la mano encima a un sacerdote, mas él lo negó con firmeza. En verdad, no le había atacado sino a puntapiés.[174]

En resumen:
Podemos refutar un argumento de analogía por tres caminos:

Porque existen diferencias relevantes entre ambos casos.

Porque podemos ofrecer otra analogía para el mismo ejemplo pero con una conclusión opuesta.

Por reducción al absurdo.

El juego de las semejanzas y las diferencias.

Cuando se trata de argumentar por analogía, se equiparan realidades (A y B) que nunca son exactamente iguales: difieren, por ejemplo, en cuanto a X y coinciden en cuanto a Y. La clave de su buen o mal uso radica, por ello, en si está o no justificado que el término de comparación sea X o Y.[175]

Siempre que topamos con una comparación cabe tanto la posibilidad de una analogía (existe semejanza relevante) como la de su rechazo (son más relevantes las diferencias):

Sócrates— *¿Te parece que es una la salud del hombre y otra la de la mujer?*
Menón— *Me parece que es la misma.*
Sócrates— *¿Y la virtud, diferirá en algo por encontrarse en una mujer o en un hombre?*
Menón— *A mí me parece, Sócrates, que este caso es diferente.*[176]

Se puede subrayar tanto una cosa como la otra porque en los argumentos por analogía pesa extraordinariamente la voluntad de quien expone y de quien recibe el razonamiento. Un razonamiento que, no lo olvidemos, se balancea entre las semejanzas y las diferencias.

semejanzas*: Lo que es bueno para el Ayuntamiento de Madrid es bueno para el Ayuntamiento de Barcelona.*
diferencias*: No es lo mismo. El Ayuntamiento de Madrid soporta la carga de la administración central del Estado.*
para rechazar la objeción*: Sí es lo mismo, porque lo relevante es que los vecinos de Barcelona, como habitantes de una gran urbe, padecen los mismos problemas que los vecinos de Madrid.*

Marco Catón— *Nuestros antepasados nos enseñaban que, en los casos de vida o muerte para el Estado, a los traidores cogidos en el acto de entenderse con el enemigo se les ha reservado siempre una sola clase de castigo. Una sola. Y siempre la misma.*

---

[174] Montaigne. *Ensayos*, I, XLI.
[175] Atienza *La Guerra de las Falacias*.
[176] Platón: *Menón*.

> Julio césar (para señalar la diferencia) — *Son ciudadanos y la ley Sempronia prohíbe aplicar la pena de muerte a los ciudadanos de Roma.*
> Cicerón *(para rechazar la diferencia) — Ya no son ciudadanos aquellos que el Senado ha declarado enemigos de la patria.*

Nunca es difícil, para quien se empeña, descubrir semejanzas o diferencias entre las cosas:

> *Conocida es por proverbial la semejanza de un huevo a otro huevo, pero quien cría gallinas sabe distinguir qué huevo pone cada una.*[177]
> *El problema de los políticos es tener que proponer cosas muy parecidas a las de sus adversarios de modo que parezcan completamente distintas.* Mingote, en *ABC*

No olvidemos que, así como la igualdad es objetiva, las semejanzas son siempre subjetivas.

RESUMEN GENERAL DEL ARGUMENTO *A PARI*

I. La analogía es un razonamiento basado en la comparación entre semejantes. Trata de probar un suceso particular a partir de otro particular (un ejemplo), apoyado en la semejanza que existe entre ambos.

II. Podemos emplear un sólo ejemplo o varios que abunden en lo mismo. El lugar del ejemplo puede ocuparlo una generalización, una regla, una ley u otro tipo de norma. Empleamos la analogía para reclamar que se extienda el alcance de la regla a los semejantes.

III. El esquema del argumento analógico dice:

A es P y la razón suficiente para ello es R
B es semejante a A porque es igual en R
y no hay nada excepcional en el caso que impida la conclusión.
____
B es P, por la misma razón que A.

IV. La fuerza concluyente del argumento analógico depende de que la semejanza sea relevante y las diferencias no.

V. La analogía cobra fuerza cuando:

Los ejemplos en que nos apoyamos son numerosos
Tienen distintos orígenes
Existe más de una semejanza relevante
Es menor el número de las diferencias
La conclusión es modesta.

VI. Llamamos falacia de Falsa Analogía, a todo argumento analógico que no se apoya en una semejanza relevante u olvida diferencias cruciales que impiden la conclusión.

VII. Se refuta:

rechazando el ejemplo.
subrayando las diferencias que puedan ser relevantes para la conclusión.
con otra analogía.

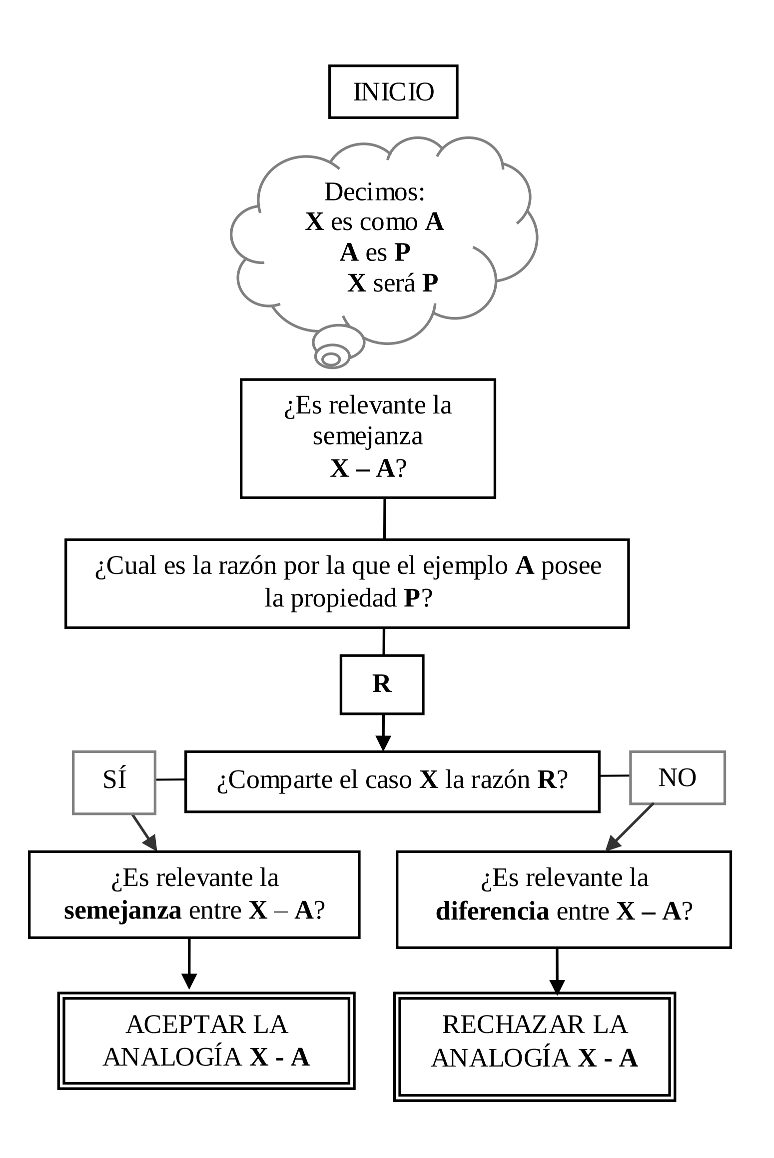
Volveremos a encontrarnos con argumentos de analogía al tratar de la generalización a partir de un solo caso y de la Inducción oratoria.

[177] Cicerón: *Cuestiones Académicas*

Figura 2

DIAGRAMA PARA EL ANÁLISIS DE LOS ARGUMENTOS POR

ANALOGÍA



LOS ARGUMENTOS POR COMPARACIÓN O **ANALOGÍA** II. LA COMPARACIÓN CON EJEMPLOS MAYORES Y MENORES: EL ARGUMENTO *A FORTIORI*

Quien faze la canasta fazerá el canastillo. Arcipreste de Hita.

Al razonar por analogía con un argumento *a pari*, nos fijamos únicamente en la existencia de una semejanza dando por supuesto que es del mismo grado en ambos casos. No sólo decimos, por ejemplo: *ambas son inteligentes*, sino: *tan inteligente es la una como la otra*. Basados en ello argüimos que lo válido en el primer caso debe serlo en el segundo **por la misma razón**.

Del mismo modo, podemos utilizar ejemplos en los que aquello que comparamos (la misma razón) es mayor o menor en un caso que en otro. De este modo llegamos a la conclusión con más fuerza (*a fortiori*), a mayor abundamiento, **con mayor razón**.

> *Juan es más alto que Pedro.*
> *Luego si Pedro alcanza, Juan alcanzará por la misma razón, pero aumentada.*

Los casos siguen siendo cualitativamente iguales (ambos son altos), pero la cantidad del aspecto que comparo varía, así es que el argumento gana en contundencia.

> *Tornó a probar [Don Quijote] si podía levantarse; pero si no lo pudo hacer cuando sano y bueno, ¿cómo lo haría molido y casi deshecho?*

Este argumento se tomó prestado de las matemáticas:

> *Si A es mayor que B, y B mayor que C, con más razón A es mayor que C.*

Caben aquí dos posibilidades: podemos comparar nuestro caso con uno mayor o con uno menor, es decir, podemos probar las cosas menores por las mayores y, al revés, las cosas mayores por las menores.

> *Si Pedro alcanza, más alcanzará Juan porque es más alto (alcanzará con más razón).*
> *Si Juan no alcanza, menos alcanzará Pedro (que es más bajo) (no alcanzará con más razón).*

a. El argumento **de mayor a menor**: Cuando apelamos a un ejemplo en el que la razón se da en un grado mayor que en nuestro caso, el viaje de lo conocido a lo desconocido transcurre de lo más a lo menos (***argumentum a maiore ad minus***):

> *Si vale para lo que es más, vale para lo que es menos:*
> Fedra— *Cuando a los nobles les parece bien lo vergonzoso, con mayor razón le parecerá hermoso al vulgo.*[178]

[178] Eurípides: *Hipólito*.

Quien puede lo más, puede lo menos:
Sin duda golpea a sus vecinos quien hasta a su padre golpea.[179]

Si no puede lo más, tampoco podrá lo menos:
David fue el más señalado en santidad, Sansón en fuerza y Salomón en sabiduría, y a todos tres los sacaron de quicio las mujeres. Pues ¿quién se podrá en esta parte apoyar sobre sus fuerzas, su virtud o su inteligencia? Hornero.

Quien da lo más, da lo menos.
Hacia el siglo XI, los partidarios del obispo de Roma sostuvieron que quien da lo más, da lo menos; que los cielos envolvían la tierra, y que si Pedro tenía las llaves del continente, tenía también las llaves del contenido.[180]

b. El argumento **de menor a mayor**: Cuando aportamos un ejemplo menor, vamos de lo menos a lo más (***argumentum a minore ad maius***). Escojo un ejemplo que queda superado por la cosa de que se trata:

Si está prohibido lo menos, está prohibido lo más:
Si está prohibido causar heridas, está prohibido matar.
Si está prohibido andar por el césped, está prohibido arrancarlo.
Si está prohibido gritar en el aula, con más razón lo estará en la biblioteca.

Si es posible en malas condiciones, más lo será en las buenas:
DON QUIJOTE— El toque está en desatinar sin ocasión y dar a entender a mi dama que si en seco hago esto, ¿qué hiciera en mojado?

Si es malo en lo menos, peor será en lo más:
Quien no tiene ánimo para dar un jarro de agua al que ha sed, no tendrá lástima de quitar el pan al hambriento.[181]
Un hombre que, viendo que teníamos éxito, se atrevió a traicionarnos ¿qué nos habría hecho si hubiéramos fracasado?
El regente no debe ser casado con francesa. Sabemos lo que puede influir una mujer en los hombres públicos. ¡Qué no harán las francesas, hembras muy leídas y escribidas![182]

Una pregunta retórica

A veces, el argumento *a fortiori* adopta la forma de una pregunta que no espera respuesta pero que constituye un argumento en sí:

San Mateo- *¿Cómo ves la paja en el ojo de tu hermano y no ves la viga en el tuyo?*
Lady Macbeth- *¿Sin ocasión te atreviste y ahora que la tienes te abates?*
Cicerón- *¿A qué no se atreverá, si es vencedor, el que no habiendo conseguido ninguna victoria ha ejecutado tantas maldades?*
Dante- *¿Cómo podré avanzar, si tú, que sueles confortarme en mis vacilaciones, tienes miedo?*

---

[179] Aristóteles: *Retórica* II, 1379b, 15.
[180] Voltaire. *Diccionario Filosófico: Pedro.*
[181] Fray Luis de León. *El libro de Job*
[182] Cortes de 1834.

> Livio- *La paz la quieren incluso los que pueden vencer: ¿qué debemos querer nosotros?*
> Fray Luis de León- *Si el descuido ofende a Dios, ¿qué hará la crueldad? Y si el no favorecer a los huérfanos le desagrada, ¿qué será el quebrantarles los brazos?*[183]

Y se presta muy bien a la ironía:

> *Si ése es intelectual ¿qué soy yo?*
> *Si esto que digo es injusto ¿cómo llamaremos a lo que usted propone?*
>
> *La primera la hizo Dios*
> *y esa engañó al padre Adán;*
> *cuando a esa Dios la hizo,*
> *¿cómo serán las demás?* (cantar).
>
> *¡Si el alcalde se lleva los pinos, qué no harán los vecinos!*

La publicidad emplea el argumento *a fortiori* a cada paso: se arroja un reloj desde un helicóptero, o se adhiere a la rueda de una moto de montaña; un coche atraviesa selvas y pantanos; una batería funciona en el Polo Norte... *Las cosas que soportan condiciones tan extremadas, con más razón resistirán las minúsculas exigencias de la vida diaria*...

Ni qué decir tiene: los requisitos de los argumentos *a fortiori* son los mismos que los señalados para los argumentos *a pari*, de los que no se diferencian sino por la cantidad de razón suficiente. Como hemos visto dicha cantidad incrementa la fuerza del argumento, pero el resultado práctico es el mismo: lo válido para un caso, lo será también en el otro (eso sí: con más razón).

La combinación de los argumentos de analogía

¿Qué forma es más recomendable: el argumento *a pari* o los argumentos *a fortiori*? Todos son perfectamente compatibles. Por ejemplo:

> A PARI: *El Celta ganó el partido de ida porque juega mejor, luego ahora volverá a ganar por la misma razón.*
> DE MENOR A MAYOR: *Si el Celta ganó con cuatro bajas, con mayor razón ganará ahora que tiene la plantilla completa.*
> DE MAYOR A MENOR: *Si ellos no fueron capaces de ganar en su campo, con menor razón lo serán en el nuestro.*

Muchas sumas de argumentos convergentes se construyen de esta manera. Conviene tener en cuenta todas las variedades porque enriquecen y hacen más atractiva la argumentación. El procedimiento no es complicado. Cualquier argumento analógico se transforma en argumento *a fortiori* sin más que acentuar o rebajar los planteamientos:

> *Si A,* ***por tal razón*** *produjo Z*
> *B, por la misma razón producirá Z.*
>
> *Si A,* ***con dificultades*** *produjo Z*
> *B, sin dificultades, producirá Z con mayor razón.*

---

[183] Fray Luis de León. *El libro de Jo*

*Si A **con ventajas** no pudo evitar Z*
A sin ventajas, lo evitará menos.

RESUMEN DE LOS ARGUMENTOS *A FORTIORI*

I. El argumento *a fortiori* pretende que lo que es válido en un ejemplo, lo sea con más razón en un caso semejante en más o en menos.

II. Hemos distinguido dos variedades:

la comparación con un ejemplo mayor (argumento *a maiore ad minus*)
y la que aporta un ejemplo menor (argumento *a minori ad maius*)

III. Sus requisitos son los mismos que exigen los argumentos *a pari*.

LOS ARGUMENTOS POR COMPARACIÓN O **ANALOGÍA**
III. ALGUNOS USOS DEL ARGUMENTO A PARI

Mal siervo, te condoné yo toda tu deuda porque me lo suplicaste. ¿No era, pues, de ley que tuvieses tú piedad de tu compañero, como la tuve yo de ti? San Mateo.

Reciprocidad

Al emplear la expresión *tan como* en los argumentos *a pari*, damos a entender que lo válido en un caso debe serlo igualmente en otro, con lo que venimos a sugerir que la relación entre ambos es simétrica: Lo que vale para el primero, vale para el segundo **y viceversa**. Esta simetría de las relaciones nos permite utilizar el argumento *a pari* en ambas direcciones: *tanto monta, monta tanto.*

> *Jesucristo vino a salvar a la Magdalena siendo tan gran pecadora, luego no debo dudar que también vino a salvarme a mí.*
> *Si Jesucristo está dispuesto a salvarme a mí, gran pecador, no debo dudar que quiso salvar a la Magdalena.*

Por eso los empleamos para aplicar principios de solidaridad y reciprocidad:

> *Trata a los demás como desees ser tratado.*[184]
> *Si un judío puede votar por un cristiano, ¿por qué no ha de votar un cristiano por un judío?*[185]
> *El gobierno tendrá con las personas que cometen actos de agresión contra la República la misma consideración que estas personas tengan con el régimen republicano; ni más ni menos.* Azaña.[186]

Por el contrario, no cabe un argumento *a pari* cuando la semejanza no es recíproca (no existe paridad en las relaciones): es claro que podemos construir argumentos *a pari* con expresiones como: *hermano de; vecino de; casado con; compatible con*. Tan hermano es uno de su hermano como al revés. Pero de ninguna manera cabe construirlos con expresiones como: *padre de; amo de; jefe de*; que expresan relaciones asimétricas. Véase qué falacia emplea el sujeto de este ejemplo ante su padre:

> *Vos señor os acostasteis con mi madre; ¿por qué no habría yo de hacer lo propio con la vuestra?187*

---

[184] Isócrates, *III*, 49.
185 Sheil *Los grandes discursos de los máximos oradores ingleses modernos*.
186 Citado por Vidarte, Juan Simeón: *Las Cortes Constituyentes de 1931-1933.*
187 L. Sterne. *Tristram Shandy*, IV, 29. Nótese que al argumento *a fortiori* no es posible darle la vuelta como ocurría con el argumento *a pari*, porque las relaciones que expresa, aunque sean comparables, no son simétricas: Si Juan es mayor que Pedro, Pedro no puede ser mayor que Juan; si está prohibido gritar en el patio, con mayor razón lo estará en la biblioteca, pero no al revés.

Igualdad de trato

La regla de justicia que nos exige tratar igual a los iguales, ofrece un amplio campo para el empleo del argumento *a pari*. Por ejemplo, la **Analogía Judicial** apela a las semejanzas entre personas, ideas o instituciones para reclamar el mismo trato. Toma como ejemplo otra persona, otra institución, otra idea, semejante en todo al caso que se discute salvo en el trato recibido o que se supone debe recibir. Reclama que se actúe con Pedro como se hace con Juan.

> *Si el trabajo que realiza una mujer es el mismo que efectúan los varones, el salario debe ser también igual.*

Como dicen los juristas, *ubi eadem ratio, ibi eadem juris dispositio* (donde se da la misma razón, debe aplicarse la misma norma).[188]

Por eso el argumento *a pari* se invoca como respaldo tácito en casos de **agravio comparativo**, el que se produce cuando, en las mismas circunstancias, se aplican soluciones que no son equiparables: *¿Por qué a ese sí y a mi no? ¿Por qué para esto sí y para lo otro no? ¿Por qué antes sí y ahora no?* Como decía el jefe de la diplomacia chilena en relación con el caso Pinochet:

> *Si se me pide que confíe en el sistema democrático y en la justicia española, digo que me parece muy bien, pero pido que se confíe en el sistema y la justicia chilenos. No veo razón para no pedir exactamente lo mismo. No hay diferencia significativa.*

Este es el argumento que enarbolan hoy día grandes sectores sociales que defienden derechos de grupos minoritarios: feminismo, movimiento homosexual, orgullo negro, etc.

> *Eso no lo manda Dios*
> *Que tú te comas la carne*
> *Y que roa er güeso yo* (soleá)

El principio de tratar igual a los iguales subyace también en las apelaciones al *Tu quoque*:

> *¿Por qué no puedo hacerlo yo si lo haces tú?*

No es raro que en estas situaciones, para justificar lo injustificable, surja la falacia del Embudo

Precedente

> *Ahora no puedes negarte después de haber sentado un precedente.*

---

188 Otros brocardos o axiomas legales: *Por equidad, a iguales casos igual derecho. No debe ser lícito a uno lo que a otro no se le permite. Los casos semejantes se entienden comprendidos en el precepto legislado.*

Recurrimos también al argumento analógico cuando invocamos un **precedente**, es decir, cualquier cosa realizada con anterioridad y que parece obligarnos (para ser justos y razonables) a obrar en lo sucesivo de la misma manera.

> *Tarquinio, consciente de que su usurpación del poder era un precedente que podía volverse en su contra, se rodeó de guardaespaldas armados.*[189]
> *Lo que fue decoroso para Febo (habitar una choza) ¿para quién no lo es?*[190]
> *Si me engañas una vez, la culpa es tuya. Si me engañas dos, la culpa es mía.* Anaxágoras.

Precedente legal es el que han establecido los jueces en un caso semejante al nuestro.

> *La resolución del Tribunal Constitucional sobre el uso de la prisión provisional de Pérez es aplicable al caso Fernández.*

Precedente negativo es el que por haber quebrado en alguna ocasión la regla de justicia, no permitirá apelar a ella en los casos semejantes.

> *¿Y quién varones atenienses, viendo este ejemplo, querrá mostrarse justo? ¿quién ser embajador sin recibir pago a cambio? No sólo juzgáis a esos hoy, no, sino que también establecéis una ley para todo el tiempo sucesivo.*[191]

Traslación de la analogía

Nótese que, de igual en igual, se puede **trasladar** la razón de manera sucesiva:

> *Si lo admites para Juan tendrás que admitirlo para Pedro, que está en la misma situación. Y si lo admites para Pedro ¿cómo se lo vas a negar al resto del equipo?*

El modelo

Otra variedad de argumento *a pari* es el **modelo**. Cuando intentamos exhortar una conducta y no podemos recurrir a la regla de justicia, apelamos a un ejemplo digno de imitación.

> *Deberías imitar en esto a tu padre, que nunca permitió que las dificultades lo amilanaran.*

Para que el modelo sea persuasivo debe cumplir las condiciones de una analogía. Al ofrecer un modelo no nos limitamos a poner un ejemplo. Damos por supuesto que se trata de un ejemplo **semejante** que nos permite pensar que si algo fue bueno para uno lo será para otros que estén en parecidas circunstancias. De otra manera no tendría interés como modelo:

---

[189] Tito Livio, *I*.
[190] Ovidio, *Arte de amar*, II, 241.
[191] Demóstenes: *Sobre la embajada fraudlenta*.

Pienso que casi todos nos parecemos a aquel viejo general de noventa años, que, al encontrarse con unos jóvenes oficiales que hacían un poco de alboroto con unas mozas, les dijo lleno de cólera: "Caballeros, ¿es éste el ejemplo que yo os doy?"[192]

Contramodelo es el ejemplo que se cita para disuadir de una conducta.

Dime ¿qué fruto sacó Demóstenes de su maravillosa elocuencia? A más de otras incomodidades, un desastradísimo y miserable fin. ¿Qué premio Tiberio y Cayo Gracos? Una muerte, y esta mísera y no muy honrosa. Ea, pues, ¿qué diremos de Cicerón, Padre de la Elocuencia? ¿Qué paga le dió ella? ¿Acaso otra que la de una muerte amarga y miserable? Anda ahora y con tantos desvelos esfuérzate a llegar a la cumbre de la mayor elocuencia que tan funesta fue a los varones más insignes.193

Conjeturas

Cuando deliberéis sobre los acontecimientos futuros, debéis serviros como ejemplo de lo sucedido en el pasado.[194]

Lo que fue, eso será. Lo que ya se hizo, eso es lo que se hará; no se hace nada nuevo bajo el sol.[195]*,*

La analogía constituye una de nuestras principales fuentes de conocimiento: todo aquello que no podemos aprender por experiencia directa o por que nos lo cuenta quien sabe, lo conjeturamos por analogía y sólo por analogía.

Sólo puedo concebir aquello que de alguna manera se asemeja a mi experiencia real [...] como le ocurre a un hombre ciego de nacimiento, que puede entender descripciones de la experiencia visual por analogía con los sentidos que sí posee.[196]
Negros y chatos, así imagina los dioses el etíope, pero de ojos azules y rubios se imagina a los suyos el tracio.[197]

Y añade Jenófanes: *los caballos, si supieran, dibujarían a sus dioses como caballos, y los bueyes a los suyos como bueyes*. No somos capaces de concebir sino conceptos que sean análogos a los que ya conocemos. No podríamos entender a nuestros semejantes si prescindiéramos de la analogía, porque no sabríamos *ponernos en su lugar*.

En el recinto de mi propio corazón he aprendido a conocer el de los demás.[198]

---

192 Voltaire: *Diccionario Filosófico: Carácter*.
193 Granada: *Los seis libros de la rethórica eclesiástica*, V, XIV, 40.
194 Lisias: *II*, 187b.
195 Eclesiastés, 1, 9.
196 Berlin: *Conceptos y categorías.*
197 Jenófanes. *Fragmentos B15 y B16*.
198 Madame Swetchine, *Obras escogidas.*

De ahí que la analogía constituya un auxiliar fundamental para todo tipo de conjeturas. Recurrimos a ella para aventurar cómo pudieron ser las cosas de las que no tenemos constancia cierta o cómo serán en el futuro: si son posibles, probables, fáciles, verosímiles...

> Isócrates— *Si me hubiera atrevido a delinquir contra otros, con razón me habríais acusado de haberlo hecho también contra éste, pero si no creí conveniente vengarme de ninguno de mis enemigos anteriores, no iba a hacer daño a éste, con quien nunca tuve contacto de ningún tipo.*[199]

Si algo ha ocurrido con anterioridad, puede ocurrir de nuevo por la misma razón; y, al contrario, si no ha ocurrido antes en circunstancias parecidas, no hay por qué temer que ocurra ahora:

> Jenofonte— *Para juzgar a los escultores no nos fiamos sin más de sus palabras; pero si alguno de ellos ha ejecutado ya bellas estatuas, confiamos en la buena ejecución de las futuras.*[200]
> Herodoto— *Si hemos de conjeturar por lo que ya hicieron cuando invadieron Asia e incendiaron Sardes, bien pronto marcharán los atenienses contra nuestra tierra.*[201]

Es un razonamiento persuasivo porque, en la experiencia común, lo que va a suceder resulta con frecuencia semejante a lo sucedido con anterioridad. Claro está que no concluye afirmando una verdad indiscutible: nadie sabe qué ocurrirá en realidad, pero no estamos profetizando. Nos basta con poder afirmar algo que parece razonablemente probable, o más probable que lo contrario. En otras palabras, el argumento por analogía se limita a mostrar que sus conclusiones son con mayor probabilidad verdaderas que falsas, es decir, verosímiles.

> San Agustín— *¿Quién pudiera hacer que yo me acuerde de los pecados de mi infancia? ¿Por ventura me los podrá recordar cualquier niño pequeño en quien percibo lo que de mí no recuerdo?*[202]

Es, por eso, uno de los principales fundamentos en las conjeturas causales:

> *La analogía es la argumentación por semejanza: como si averiguada la causa de un fenómeno, inferimos que otro semejante ha debido tener la misma causa.*[203]

Por eso la analogía representa nuestro gran recurso para construir las hipótesis que orientan la investigación.

> *A mayor o menor distancia de la meta, el ingenio atrapa una analogía y el entendimiento la examina y la encuentra acertada: esto es la invención. Así era sir Isaac Newton.*[204]

---

[199] Isócrates: XVIII, 16-18.
[200] Jenofonte: *Recuerdos de Sócrates*, II, VI.
[201] .Herodoto: VII, 11.
[202] San Agustín: *Confesiones* I, VII
[203] Balmes, *Curso de filosofía elementa. Lógica* II, VI, 277.

Metáforas, símiles e ilustraciones

> Sócrates— *Voy a hablarte como los geómetras, pues tal vez así me comprendas: la cosmética es a la gimnástica lo que la culinaria es a la medicina.*[205]

Con frecuencia recurrimos a las comparaciones, no como argumento, sino como ilustración. Explicamos cosas que no son conocidas comparándolas con las más familiares (reales o ficticias, como ocurre en las fábulas). Cualquier exposición oral está plagada de comparaciones ilustrativas. Conviene no caer en el error de tomarlas como argumento. Una cosa es rechazar una metáfora inadecuada y otra muy distinta, refutar un argumento. Con frecuencia se mezclan: al argumento sigue el adorno de las metáforas:

RESUMEN DE LAS APLICACIONES DEL ARGUMENTO *A PARI*

En la simetría del argumento *a pari* se apoyan los argumentos de **reciprocidad**.

Con la Regla de Justicia como premisa complementaria, se forman la **analogía judicial**, la apelación al **precedente** y, al **agravio comparativo**.

Del mismo modo se recurre al **modelo.**

La analogía es una de nuestras principales fuentes de conocimiento, un auxiliar indispensable para la construcción de **conjeturas** e **hipótesis**.

---

[204] Lichtemberg, *Aforismos, cuaderno F.*

[205] Platón. *Gorgias*, 465b.

LOS ARGUMENTOS DE AUTORIDAD

Voltaire — *Mi madre me dijo que yo había nacido a orillas del Rhin. No tengo inconveniente en creerlo.*[206]

El argumento de autoridad

Estamos ante el modelo de argumentación más simple: alegamos lo que dicen otros.

> *Preguntó Herodes dónde había de nacer el Mesías. Los sacerdotes contestaron: en Belén de Judá,* ***pues así está escrito por el profeta****.*

Cuando queremos sostener una afirmación, no hay nada más socorrido que escudarse en una opinión que se considere solvente y a la que hacemos responsable de nuestras afirmaciones:

> *Me ha dicho Felisa que ha visto a tu marido con una rubia.*
> *Debes cuidarte: ha dicho el médico que tienes una pulmonía.*

El recurso a la autoridad puede producirse por conveniencia (ahorra tiempo, acelera la persuasión, señala que personas prominentes opinan como nosotros), pero habitualmente lo utilizamos por necesidad. Con frecuencia no disponemos de los datos que más nos importan, bien porque no hemos tenido ocasión de estudiarlos, bien porque no están a nuestro alcance, bien porque son demasiado técnicos: *¿se puede adelgazar comiendo? ¿qué puedo hacer ante un fraude? ¿qué sistema de pesos empleaban los egipcios?* No nos queda entonces más remedio que recurrir a los juicios de autoridades a las que consideramos en mejores condiciones que nosotros mismos para opinar sobre el asunto que nos ocupa.

> *Aun cuando no conozco la respuesta, sí sé dónde buscarla, o cómo encontrar una autoridad o especialista que sabe cómo buscarla.*[207]

Las autoridades invocadas pueden ser muy diversas: el gobierno, la opinión de expertos en la materia (científicos, profesionales, organizaciones empresariales, sindicatos, organizaciones no gubernamentales), enseñanzas religiosas, testimonios personales, un libro, el propio auditorio: *lo dice todo el mundo*, o la tradición: *siempre se ha hecho así*... Con frecuencia se apoya en el prestigio personal de quien hace la afirmación.

> *Bien saben los profesores que en el modo de tratar las fiebres Sydenham, por sí sólo, hace opinión probable.*[208]

---

[206] *Opúsculos*.
[207] I. Berlin: *Conceptos y categorías. ¿Existe aún la teoría política?*
[208] Feijoo: *Teatro crítico universal. Medicina §7.*

Es obvio que aquí no hablamos de la autoridad del que manda (*normativa*), sino de aquella que se deriva del prestigio o del conocimiento (*cognitiva*), es decir, la autoridad que disfruta el que sabe o se supone que sabe.

> — *Dicen que se acaba la guerra.*
> — *¿Quién lo ha dicho?*
> — *Lo ha dicho un señor que llevaba zapatos, en el café…*[209]

Casi todos nuestros conocimientos proceden de informaciones ajenas que consideramos fiables y se apoyan, directa o indirectamente, en el argumento de autoridad. Quién es nuestra madre, cuándo nacimos o cuál es la estructura del genoma humano, son cosas que aceptamos porque nos las dicen personas que consideramos autorizadas.

> *Cuán innumerable multitud de cosas creía yo sin haberlas visto, y sin haberme hallado presente cuando se ejecutaron, como son tanta multitud de sucesos que refieren las historias de los gentiles; tantas noticias de pueblos y ciudades que yo no había visto; tantas cosas como había oído y creído a los amigos, a los médicos, y a otras mil personas, las cuales cosas si no las creyéramos, no podríamos absolutamente hacer nada en esta vida.*[210]

No siempre que recurrimos a la autoridad lo hacemos con fines argumentales. Frecuentemente la utilizamos para informar:

> *He visto en Internet que ha perdido el Real Madrid*

Para hablar de argumento es preciso que se produzca una afirmación controvertida, es decir, que debe ser probada y que busca amparo (como razón) en una autoridad.

> — *¿De dónde sacas que la manifestación ha sido raquítica?*
> — *Son datos de la Policía Municipal.*

Esquema, requisitos y refutación

De manera esquemática, el Argumento de Autoridad se puede representar como sigue:

> A es B, porque Alguien dice que A es B.
>
> *Se debe comer de todo porque Grande Covián recomienda comer de todo.*

Este esquema necesita ser ampliado porque en él se ocultan dos sobreentendidos que no siempre son ciertos. El primero da por supuesto que quien habla es una autoridad en la materia, y el segundo, que dicha autoridad ha sido bien interpretada. Pudiera ser que ninguno de los dos supuestos se cumpla: tal vez la autoridad no es tal, o tal vez sus palabras han sido deformadas. Para evitar esto debemos exigir que la autoridad citada sea concreta, competente, imparcial y no contradictoria con otras. Por eso conviene incluir estos detalles en el esquema y no perderlos de vista.

---

209 Pla: *El cuaderno gris*.
210 San Agustín: *Confesiones* II, V.

Alguien dice que A es B.
Ese Alguien...
es una autoridad concreta
es competente en la materia
es imparcial
dice realmente que A es B
lo que afirma no está en contradicción con lo defendido por otros expertos.
Luego A es B

Grande Covián aconseja comer de todo.
Grande Covián es una autoridad concreta, solvente, imparcial.
Es cierto que aconseja comer de todo.
Coincide con lo que afirman otros expertos.
Luego se debe comer de todo.

Claro está que no argumentamos así en la vida real. Damos por supuesto lo que parece obvio y afirmamos sin más:

Grande Covián aconseja comer de todo.

Tal vez la cita de Grande Covián no suscite desconfianza por tratarse de una autoridad que goza de excelente reputación. Cuando no es éste el caso, tenemos derecho a reclamar toda la información adicional que estimemos necesaria sobre la fuente y sus afirmaciones.

1. ¿Se trata de una autoridad **concreta**?
2. ¿Es **competente** en el campo adecuado?
3. ¿Ha basado su afirmación en **datos objetivos**?
4. ¿Ha sido correctamente interpretada?
5. ¿Es **coherente** con lo que afirman otras autoridades del mismo campo?

Si, planteada una o más de estas preguntas, recibimos una respuesta satisfactoria, debemos considerar que el argumento es razonable y la conclusión admisible. Si no hay respuesta o ésta no es satisfactoria, el argumento debe ser considerado débil (que concluye sin fundamente suficiente) o, peor aún, sospechoso de falacia (que trata de engañarnos).

Como es muy importante hacer bien las preguntas, vamos a repasarlas ahora mismo con más detalle.

a. Una autoridad concreta.

Con frecuencia topamos con citas de autoridad que se refieren a fuentes indefinidas: *corre el rumor...; mis libros dicen...; todo el mundo sabe que...; como siempre se ha dicho...; de acuerdo con reconocidos expertos...* todas las cuales, y otras semejantes, carecen de valor como autoridad, porque son inconcretas.

En un periódico de hoy, leo: *Cuando nosotros recuperemos la mayoría tendremos que hacer la tercera transición*, ***aseguran que dijo*** *González. Aznar busca clientelismos en círculos mediáticos y empresariales,* ***se atribuye*** *a González*. ¿Lo dijo o no lo dijo? ¿Dónde está la misteriosa fuente que asegura y atribuye? Cambio de periódico y leo: *Según* ***diferentes versiones*** *recogidas por este periódico*... Y, más abajo: *Según el relato*

de ***los diputados*** *presentes en la reunión...* Y, más abajo aún: *Según* ***la versión*** *recogida por este diario...*

b. Una autoridad competente, una fuente bien informada.

No podemos aceptar cualquier autoridad por prestigiosa que parezca. Aquí no cuentan encantos personales o popularidad. La autoridad debe ser genuina, esto es, competente en la materia que le es propia, en cuyo campo se sitúa el problema que nos ocupa. No vale nada la palabra de un premio Nobel de literatura en cuestiones de nutrición. Hasta los expertos más encumbrados dicen tonterías cuando opinan fuera del área de su experiencia.

> *El esperma que emiten los etíopes es negro.* Herodoto
>
> *La señora— Quisiera comprar el cuadro. Los críticos dicen que es un paisaje estupendo.*
> *El señor— Usted hará lo que quiera, pero tal paisaje no vale nada. Se lo dice a usted un perito agrónomo.* Xaudaró.

c. Su opinión se basa en datos objetivos.

> *Aquí está presente M. Lúculo, hombre de la mayor autoridad, fe y escrupulosidad, que no dice que piensa que es así, sino que lo sabe; no que lo oyó decir, sino que lo vio; no que se halló presente, sino que pasó el negocio por su mano.*[211]

Una autoridad debe aportar los datos que justifican sus opiniones si se le solicitan. Se deben solicitar. Nos importa conocer no sólo la información que ofrece la fuente, sino su fundamento. Grande Covián opina después de una vida dedicada al estudio y la experimentación.

Siempre que existan pruebas, debemos exigirlas:

> *Greenpeace acusa a la papelera del Guadalhorce, por contaminar el río con sus vertidos.*

No basta con que lo diga Greenpeace. Queremos que fundamente lo que dice, o lo que es igual, preferimos convertir los argumentos de autoridad, siempre dudosa, en pruebas:

> *Greenpeace ha denunciado a la papelera del Guadalhorce, aportando fotografías y análisis de los vertidos al río.*

Cuando se nos escamotea la información no podemos ni aceptar ni rechazar el argumento. Lo consideramos una opinión. Ocurre esto con frecuencia con algunos sondeos de opinión tal y como aparecen en la prensa. Al no ofrecer todos los datos carecen de fiabilidad. Tal vez estén bien pero tal vez no lo estén. Son siempre sospechosos. Las estadísticas se alegan mucho como argumento de autoridad y no siempre son autoridades fidedignas.

---

[211] Cicerón: *Pro Licinio*.

No me cuente la estadística: déjeme verla.

d. Se trata de una fuente imparcial.

Sobre lo ocurrido en Chernobil, creemos más al enviado de la ONU que al Gobierno ruso.

Una fuente puede carecer de crédito por sus antecedentes, sus contradicciones con otras fuentes y, sobre todo, por su parcialidad. Por eso nos importa, por ejemplo en una estadística, quién ha realizado los análisis, cuál es la competencia de la empresa y si tiene algo que ganar o perder en esta historia.

A la hora de buscar autoridades, todo el mundo arrima el ascua a su sardina.
Quien tiene algo que perder en una discusión no es una fuente imparcial y puede mentir.
Una simple voluntad de imparcialidad no es garantía: las verdades particulares suelen estar sesgadas; todos tendemos a creer más lo que nos gusta.

Debemos desconfiar siempre de la independencia de las autoridades que nos citan, pero sin olvidar que pueden tener razón. No se trata de rechazarlas sólo porque son parciales. Equivaldría a combatir un defecto con otro. Insistiremos en ello al comentar las falacias de autoridad.

Siempre es sospechoso el testimonio que cae del mismo lado que los prejuicios del testigo. A la inversa, vale el doble.[212]

Es obvio que las mejores autoridades que se pueden aportar al debate, las más imparciales, serán aquellas que en otros aspectos mantengan opiniones opuestas a las del argumentador, con lo que mengua la sospecha de parcialidad. El grado máximo lo alcanzan las autoridades francamente alineadas en el bando del contrincante que podamos utilizar en nuestro beneficio (sus datos, sus estadísticas, las opiniones de sus partidarios): *Fulano, que no es sospechoso de amparar mis tesis*... Son tan buenas que, aunque estén mal informadas, pueden servir a nuestro propósito.

La revolución puede ser necesaria. El Padre Francisco de Vitoria, autor que no me rechazarán ni recusarán los señores neocatólicos, es de parecer que no se debe sufrir al tirano cuando le hay, sino que se le debe expeler. [213]

e. La autoridad ha sido correctamente interpretada.

Debe ser cierto lo que se atribuye a la fuente. De otro modo estamos ante una cita apócrifa, deformada o simplemente falsa, que se refuta sin necesidad de gastar mucho fósforo: *Usted ha oído campanas y no sabe dónde*.

Con excesiva frecuencia se nos endosan referencias inexactas, errores de documentación o interpretaciones caprichosas de lo que afirman los expertos. Hemos de exigir información:

---

[212] Whately, *Elements of Rethoric.*
[213] Juan Valera. Discurso en las Cortes el 15 de junio de 1870.

¿Es una cita del original o de segunda mano?
Si es original, ¿se puede comprobar?
Si es de segunda mano, ¿es exacta?
Si no es exacta: ¿es porque se han traducido términos técnicos al lenguaje cotidiano? ¿la traducción es correcta? ¿qué dice exactamente la fuente y cómo se ha deducido de ello lo que se afirma?

El francés Curé, para no tener que pavimentar el trozo de calle frente a su casa, como era de obligación para todos los demás ciudadanos, se amparó en una sentencia bíblica: paveant illi, ego non paveo: que pavimenten otros, yo no. [la traducción real es: quieran los otros temblar, yo no tiemblo]. Convenció a sus conciudadanos porque interpretaron que paveant venía del francés paver [pavimentar].[214]

f. Lo que afirma la fuente es coherente con lo que sostienen otras autoridades del mismo campo.

Esta opinión es antigua y están de acuerdo con ella los que filosofan, de suerte que probablemente tenemos razón al adoptarla.[215]

Siguiendo las reglas comunes, no se puede negar que tantos hombres y tan grandes hacen opinión probable; y como ellos condenaron la sangría no sólo por inútil, mas también por nociva, se sigue que es probable que la sangría es siempre dañosa.[216]

Esto es muy importante porque las autoridades competentes pueden discrepar, como hacen los críticos de cine. Si discrepan, es porque el problema no está claro o no disponen de un conocimiento objetivo, con lo cual, lo que nos trasmiten son conjeturas individuales

Si reputados expertos recomiendan la negociación con los terroristas, otros, no menos reputados, recomiendan lo contrario.

Cuando existe desacuerdo entre las fuentes ¿con cual nos quedamos? Compro dos periódicos del mismo día y observo los titulares:

Aznar admite un final dialogado con ETA si los terroristas dejan las armas.
Aznar afirma que el diálogo con ETA es una perturbación para el interés de la democracia.

¿Quién dice la verdad? ¿El primero, el segundo, ambos, o ninguno?

Si se nos ofrece la opinión de un experto, podemos refutarla aportando otras citas de autoridad, sean del mismo valor (con lo que se equilibran las posiciones), sean de mayor peso. Un técnico anula a otro técnico.

Lo más importante de cualquier informe es quien nombró a los expertos. El Roto *en El País.*

---

214 Schopenhauer: *Dialéctica erística, Estratagema 30.*
215 Aristóteles: *Ética a Nicómaco* X, 2.
216 Feijoo: *Teatro crítico. Medicina* § 6.

¿Dónde fue a parar el criterio de los expertos en casos como la central nuclear de Lemóniz, la autovía de Leizarán, el parque de tiro de Cañaveros, o las Hoces del Cabriel? Cuando de posiciones políticas se trata, aparecen expertos para todos los gustos.

> *No hace muchos años que la construcción del Canal de Suez era considerada, con la aprobación de los ingenieros ingleses, como un imposible, y fue escarnecida en la Cámara de los Comunes como el sueño de un francés visionario.*[217]

Falacias en los argumentos de autoridad.

Un argumento de autoridad puede ser:

a. **Razonable**: Ofrece garantías suficientes para que la conclusión sea plausiblemente aceptable. Es decir, nos enseña las cartas sin hacer trucos.

b. **Débil**: No dispone de garantías suficientes, por lo que su conclusión es plausiblemente inaceptable. Se ve que las conclusiones van más lejos de lo que los datos permiten.

c. **Falaz**: Carece de garantías y no existe voluntad para ofrecerlas. Se invoca el argumento de autoridad como si fuera terminante, la última palabra en un tema, eludiendo la obligación de probar que la autoridad merece crédito. Nos hace trampas y no quiere enseñarnos las cartas.

La falacia, pues, no consiste en el error de que falte alguna premisa o garantía, sino en cerrarse absolutamente a facilitar ninguna clase de información. Llamamos falaz al mal argumento de autoridad que se emplea abusivamente.

Distinguimos dos tipos: la falacia de Falsa Autoridad que persigue el engaño, y la falacia *ad Verecundiam*, que no admite discusión. Una variedad de ésta es el argumento *ad Populum* o apelación a la opinión más extendida.

Vea el Diagrama para los argumentos de autoridad

---

[217] Joseph Cowen. *Sobre la política exterior de Inglaterra. 1880*

RESUMEN GENERAL DE LOS ARGUMENTOS DE AUTORIDAD.

I. Argumentos de autoridad son aquellos en los que como razones aportamos lo que dicen otros.

II. Los requisitos que deben cumplir sus premisas son:

Que se trate de una autoridad:
concreta.
competente en la materia de que se trata.
imparcial.
bien interpretada
no contradictoria con otras.

III. El argumento de autoridad puede ser:

a. Razonable: Ofrece información adicional suficiente (requisitos) para que la conclusión sea plausiblemente aceptable.

b. Débil: No cumple los requisitos y su conclusión es plausiblemente inaceptable.

c. Falaz: Ni cumple los requisitos ni existe voluntad para cumplirlos.

IV. Sus principales falacias son:

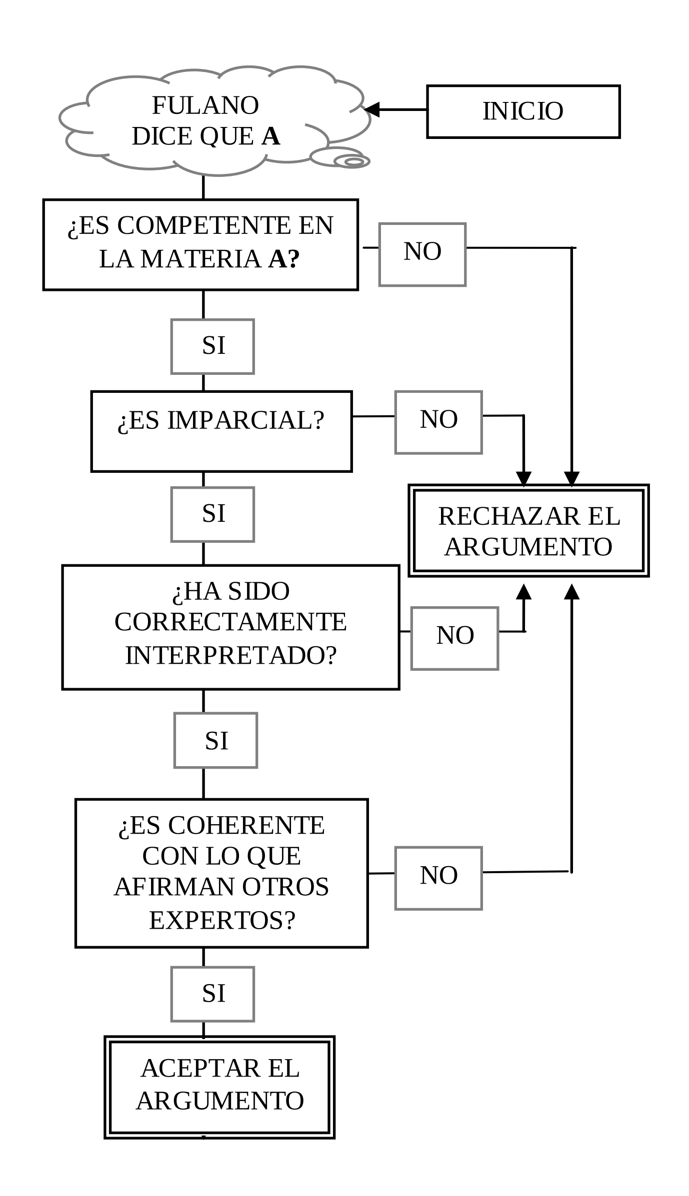
A. Falacia de Falsa autoridad: Cuando se apela a una autoridad que no es tal para salir de un mal paso.

B. Falacia ad verecundiam: Cuando se invoca a una autoridad reverenda.

C. Argumento ad populum: Cuando se busca amparo inadecuado en la multitud.

Figura 3.

DIAGRAMA PARA EL ANÁLISIS DE LOS
ARGUMENTOS DE AUTORIDAD.



LOS ARGUMENTOS CAUSALES

Todo lo que acontece debe acontecer por necesidad en virtud de una causa, pues es imposible que algo se produzca sin causa Platón. *Timeo*.

La explicación causal

Las generalizaciones habituales nos dicen *cómo son* las cosas: *Las catedrales castellanas son góticas*. Forman juicios descriptivos de la realidad. A diferencia de ellas, las generalizaciones causales nos explican *el porqué* de las cosas: *¿Por qué se ha muerto mi perro? ¿Por qué hay paro? ¿Por qué se adelantan las elecciones?*

La causalidad

El argumento causal pretende razonar la existencia de una causa para determinado efecto. Su conclusión dice:

> A causa B.
> *Mi perro ha muerto porque comió un cebo envenenado.*

Esto no es más que una manera de hablar, ya que, en rigor, no sabemos cómo una causa produce un efecto. Abro un grifo y cae agua; le piso la cola al gato y maúlla; tomo una aspirina y se esfuma mi dolor de cabeza; arrimo fuego a la cera y ésta se derrite; pulso las teclas del ordenador y aparecen letras en la pantalla... El mundo está lleno de prodigios que no sé cómo se producen pero que van seguidos. Veo el rayo, escucho el gran tronazo que le sigue y digo: el rayo es la causa del trueno. Sin duda representa un gran progreso dejar de atribuir los meteoros a la cólera de los dioses, pero limitado. Nunca le vemos la cara a una causa. No sabemos qué es. No percibimos cómo germina un efecto. Constatamos que determinadas acciones o sucesos se acompañan de otros. Comprobamos que determinadas cosas a las que, para entendernos, llamamos causas, se siguen de otras distintas consideradas efectos.

> *Una causa es lo que hace a cualquier otra cosa empezar a existir, ya sea una simple idea, una sustancia o un modo; y es efecto lo que obtiene su comienzo de alguna otra cosa.*[218].
> *En el momento de orinar sentí que el líquido tenía olor de espárragos. Había comido, hacía dos horas, una tortilla con espárragos. Comprendí la ley de la causalidad.* [219]

Las relaciones

Hablamos de causa cuando al fenómeno en cuestión, el efecto, le acompaña o le precede otro con el que podemos asociarlo. Percibimos una relación regular entre la aparición de dos sucesos. Así, pues, nuestra primera pregunta en la investigación de una causa es acerca de esa relación: ¿Qué ha intervenido para modificar la marcha habitual de los acontecimientos? ¿Qué cosa nueva ha ocurrido? ¿Qué cambio se ha producido

---

[218] Locke. *Ensayo sobre el entendimiento humano: XVIII. De la causa, el efecto y otras relaciones*.
[219] J. Pla: *El cuaderno gris.*

para que cambien las cosas? En una palabra: ¿con qué se relaciona esto que acaba de ocurrir?

Nuestra segunda pregunta dirá: ¿Podemos considerar este emparejamiento de fenómenos como una relación de causa-efecto? La respuesta corresponde al argumento causal, cuyo objetivo, como se ve, no es otro que justificar el paso de una relación observada a la afirmación de una relación causal. De la generalización: *Siempre que aparece **A**, surge **B***, a la conclusión: ***A** causa **B***.

> Existe una relación regular entre las apariciones de A y las de B
> Luego probablemente A causa B
>
> *Si un hilo aguanta 1 Kg. y se rompe con 2 Kg., ese aumento es la causa de la rotura.*

Los tipos de relación.

No todas las relaciones son iguales. En ocasiones, observamos que los sucesos de tipo **A** se siguen regularmente de sucesos de tipo **B**. Decimos que entre ambos existe una *relación positiva:* **A** suscita la aparición de **B**.

> *Comer bien mejora el humor.*

Al contrario si cada vez que aparece **A**, no aparece **B**, hablamos de *relación negativa:* **A** inhibe la aparición de **B**.

> *Cuando llega la primavera no apetece estudiar.*
>
> El invitado— *Tú que siempre te callas delante de tu mujer, no sé cómo has tenido valor para alzarle la voz.*
> El anfitrión— *Es que hemos comido con la vajilla buena.* Xaudaró.

El uso de la vajilla buena inhibe las reacciones de la esposa.

Puede ocurrir también que ambos fenómenos estén no sólo relacionados sino correlacionados, es decir, que varíen paralelamente, sea en el mismo sentido (*correlación positiva*) o en el opuesto (*correlación negativa*):

> *Existe una correlación positiva entre el desarrollo educativo de una sociedad y la venta de libros (crecen y disminuyen juntos).*
> *Existe una correlación negativa entre la presencia policial en las calles y la comisión de delitos (al crecer la una, disminuyen los otros y viceversa).*
> *No existe correlación entre el tamaño del cerebro y el desarrollo de la inteligencia (cada uno va a su aire).*

Las condiciones

Las relaciones nos sugieren que unas cosas participan en la aparición de otras, que condicionan su existencia: ***A** condiciona la existencia de **B**; **B** depende de **A***. Al preguntar por una causa, preguntamos por las condiciones que explican la aparición del efecto. Estas condiciones pueden ser de dos tipos: suficientes y necesarias.

a. Las condiciones suficientes

Si percibimos que dos acontecimientos diferentes se siguen con rigurosa regularidad, decimos que el primero es causa o condición suficiente del segundo:

Cuando nos visita mi cuñado mengua el coñac.

Decimos: **A** es condición suficiente de **B**; basta con la aparición de **A** para que surja **B**; **A** causa **B**.

Si tomo café, no duermo.

Las apariciones del efecto pueden ser constantes (**siempre** que aparece **A** le sigue **B**) o no (**generalmente** cuando aparece **A**, le sigue **B**), de lo que derivan las correspondientes matizaciones en nuestra conclusión inductiva:

A siempre causa B.
A habitualmente causa B.

Puede ocurrir sin embargo que en ocasiones aparezca B sin que le preceda A.

No he tomado café, pero he dormido muy mal.

Si aparece A, surge B
Si no aparece A, también surge B

Esto significa que, además de A, existe alguna otra causa capaz de producir el mismo efecto.

Si tomo café, no duermo.
Si estoy preocupado, no duermo.
Si me sienta mal la cena, no duermo.

A, B y C causan D.

Las condiciones suficientes de un mismo efecto pueden ser múltiples, con lo cual puede faltar una determinada y producirse el efecto por otra.

— ¿Llamaba el señor?
— Sí. Vaya usted al cuarto de la señora y entérese a ver qué pasa, que no sé si se ha caído o es que está cantando Xaudaró.

En suma, llamamos condición suficiente a la que, siempre o casi siempre, provoca la aparición de otro suceso. Cuando está presente, asegura el efecto. Su ausencia no lo impide, porque puede existir otra condición suficiente capaz de producirlo. Así, la enconada lucha que la ciencia sostiene contra el cáncer está a punto de garantizarnos la oportunidad de morir por cualquier otra causa.

La señora al farmacéutico— *Vengo a devolverle el matarratas que me vendió el otro día. Ya lo no necesito, porque mi marido se ha muerto solo.* Chumi Chúmez, en *La Codorniz.*

b. Las condiciones necesarias

Hay otras condiciones que intervienen en el proceso de causalidad porque son indispensables para que aparezca el efecto, aunque se muestran incapaces de producirlo por sí mismas. Por ejemplo: para que me toque la lotería es necesario que compre un décimo, pero nadie me garantiza el premio. Si no riego las plantas se mueren, pero si las riego no todas viven. A estas condiciones incapaces de producir el efecto pero que no pueden faltar, las llamamos condiciones necesarias, *sine qua non*. Apretar el interruptor de la radio es una condición necesaria, pero no suficiente para que el aparato suene. Un título universitario es condición necesaria para determinados puestos de trabajo, pero no suficiente para lograrlos.

Condición necesaria para soñar es dormir.
Si falta A, no aparece B
Si se da A, puede aparecer B

Cuando una condición necesaria no produce el efecto (no es suficiente), entendemos que falta algo, generalmente otras condiciones igualmente necesarias, para que entre todas, completen una condición suficiente. Es necesario viajar al trópico para coleccionar enfermedades pintorescas, pero no basta. Es necesario leer un libro para entenderlo, pero no basta; se precisan más cosas, como un coche necesita algo más que gasolina para funcionar.

A+B+C, juntas, forman una condición suficiente para D

Si falta una sola de las condiciones necesarias, no se forma la condición suficiente y el efecto no se produce. No es posible hacer una tortilla sin cascar huevos, sin aceite, sin sartén, sin fuego. Un coche está lleno de chismes necesarios, y es preciso que funcionen todos para que arranque.

Si no suena tu tocadiscos puede ser: que estés sordo, que no haya luz, que no esté enchufado el aparato, que no lo hayas encendido, que estén desconectados los altavoces, que te hayan timado con la copia pirata…

Una importante condición necesaria suele ser la oportunidad.

Procura sacar de él cuanto puedas, y que sea pronto, porque no suelen durar mucho las buenas disposiciones.

c. Las condiciones suficientes y necesarias

De suyo, la condición necesaria no es suficiente y precisa el concurso de otras condiciones necesarias. Pero puede ocurrir lo contrario: que, además de necesaria, sea suficiente. Este es el caso de las condiciones suficientes que son únicas: El rayo es condición suficiente y necesaria del trueno:

Si ocurre A, se da B
Si no ocurre A no se da B

Lo mismo sucede, por ejemplo, cuando se cumplen todas las condiciones necesarias para determinado efecto, menos una. Esta última condición opera simultáneamente

como suficiente y necesaria. Es suficiente porque con agregarla bastará para producir el efecto (es la única que falta) y es necesaria porque si no se agrega no surgirá el efecto.

> *Es suficiente porque si aparece A, se produce B.*
> *Es necesaria porque si no aparece A no se produce B.*

Es el caso de la gasolina en un coche que funciona bien, de la polinización primaveral para un alérgico al polen, o de la gota que colma el mezquino vaso de nuestra paciencia. Del mismo modo, cuando todos los medios están dispuestos, la llegada del momento oportuno se convierte en condición suficiente y necesaria.

> *Toda particular existencia es a la vez condicionada y condición.*[220]

En resumen:

Llamamos **causa** a lo que produce un efecto, y sospechamos una relación causal cuando percibimos una relación de sucesión o coexistencia entre dos fenómenos. Decimos que uno de ellos es **condición** del otro.

Por la manera de intervenir unos sucesos en la aparición de otros, distinguimos:

a. **Condición suficiente:** la que asegura la producción de un efecto. Pueden ser una o varias.

b. **Condición necesaria**: la indispensable para la producción de un efecto, pero incapaz de producirlo por sí sola. Habitualmente, varias condiciones necesarias concurren para formar una condición suficiente.

c. **Condición suficiente y necesaria** es la que siendo necesaria se basta para la producción del efecto porque todas las demás condiciones están cumplidas.

El argumento causal sencillo.

A la vista de lo dicho, podemos distinguir dos situaciones: los casos sencillos (con una causa definida) y los complicados (en los que puede intervenir una constelación de causas).

En el caso sencillo, apreciamos una relación manifiesta: Al fenómeno B le precede regularmente el fenómeno A como condición suficiente y necesaria.

> ***A** causa **B** porque:*
> *generalmente si ocurre **A**, se da **B** (condición suficiente)*
> *y, generalmente, si no ocurre **A**, no se da **B** (condición necesaria)*
>
> *Cuando ensayo con la trompeta, mi vecina golpea la pared.*
> *Cuando no ensayo con la trompeta, mi vecina no golpea la pared.*
> *Está claro que mi vecina golpea la pared porque ensayo con la trompeta.*

Es preciso, pues, comprobar que siempre o casi siempre que actúa la causa, se produce el efecto. Y, al revés, que cuando aquélla falta, nunca o casi nunca surge el efecto. Si no es así, no podemos considerar que exista una relación de causa-efecto:

---

[220] Como vemos, el que una condición sea suficiente, necesaria o ambas cosas, depende del papel que represente en la relación causa-efecto. Ejemplo: ***A** es condición necesaria de **B**, quiere decir que la ausencia de **A** es condición suficiente para la ausencia de **B**.*

> *Dicen los griegos que los vientos etesias son la causa de crecer el Nilo, porque le impiden desaguar en el mar. Pero muchas veces no han soplado los etesias y el Nilo hace lo mismo.*[221]

Claro está que no basta con una observación aislada. Hay muchos acontecimientos que ocurren de manera simultánea o sucesiva por pura casualidad:

> *Durante el último eclipse una vaca parió un ternero con cinco patas.*
> *Luis tuvo el accidente el día que dejó su amuleto en casa.*

Descartamos la casualidad comprobando la **regularidad** con que aparece la relación, lo que exige varios casos u observaciones repetidas. Esto es una generalización y exige, como se sabe, observaciones múltiples de resultado homogéneo: **A** siempre, casi siempre, con frecuencia, conduce a **B**.

> — *Generalmente, cuando duermo en esa habitación me da el asma.*
> — *¿Y si no?*
> — *No.*

Decimos *generalmente* porque, como en toda generalización presuntiva o incompleta, siempre hay excepciones. Por ejemplo: frotar una cerilla causa su encendido porque:

> *Generalmente cuando se frota una cerilla, se enciende (salvo si está mojada)*
> *Generalmente, cuando una cerilla no se frota, no se enciende (salvo que le arrimemos una llama).*
> *Casi siempre que ensayo con la trompeta, mi vecina golpea la pared (no siempre está ella en casa).*
> *Generalmente, cuando no ensayo con la trompeta, no golpea la pared (salvo que yo practique con la guitarra eléctrica).*

¿Tiene sentido la relación causa-efecto?

Por muy correlacionados y regulares que parezcan dos sucesos, no consideramos relaciones causales las que chocan con nuestras creencias o nuestra experiencia, salvo que se nos ofrezca una explicación plausible acerca de cómo han ocurrido las cosas. De lo contrario, deberemos pensar que, pese a todo, el azar explica mejor el fenómeno en cuestión.

> *Mi vecina golpea la pared porque el sonido de trompeta despierta a su bebé.*
> *(Es sabido que los vecinos expresan su irritación con golpes en las paredes).*
>
> *Una cerilla se enciende al frotar.*
> *(Es sabido que la fricción produce calor y el calor, fuego).*
>
> *En mi opinión, ha muerto por comer Amanita Muscaria.*
> *(Es sabido que la Amanita Muscaria contiene una toxina mortal).*

---

[221] Herodoto: *Historias* II, 20.

Ya se ve que hasta los fenómenos más simples encierran factores intermediarios que contribuyen al resultado final. Por eso reclamamos una explicación que sea coherente con nuestra experiencia de las cosas.

> Mirella Freni— *Pavarotti y yo tuvimos la misma ama de cría, lo que no significa que mamáramos el canto, porque el hijo del ama nunca cantó.*

Incluso en el supuesto de que el hijo de la nodriza cantara, no admitiríamos la relación causal salvo que se nos explicara satisfactoriamente qué tiene que ver la leche con la canción.

Por lo general, la explicación se basa en una ley conocida (por ejemplo: el calor provoca la ignición) que nos permite considerar que estamos ante un caso de ella. Cuando nos falta dicha ley, conjeturamos la mejor explicación posible.

Cuando los hechos que relacionamos no son contiguos en el tiempo y en el espacio, la explicación se complica. La gripe que sufro este año no es efecto directo de la que sufrí el pasado. La causa y el efecto, el germen y la enfermedad, han de coincidir en un mismo sujeto al mismo tiempo. Las causas directas son contemporáneas de sus efectos. El fuego y el humo deben corresponder al mismo material incandescente. Un rayo caído en Madrid no explica el apagón de Barcelona. El mundo está lleno de coincidencias.

¿Es que no reconocemos la existencia de causas remotas? Sí, por supuesto, pero hay que probarlas. Tal vez existe una correlación entre las crisis financieras en el Extremo Oriente y el incremento de la publicidad de las televisiones españolas, pero son hechos demasiado distantes en el espacio. Cuando sospechamos una relación causal entre sucesos remotos, es preciso conectarlos mediante una cadena causal que los explique. De otro modo, debemos considerarlos coincidencias.

En **resumen**: precisamos comprobar:

a. que estamos ante una condición suficiente y necesaria.
b. que los sucesos coinciden con regularidad.
c. que según nuestra experiencia de las cosas, tiene algún sentido pensar que el uno es causa del otro.
- porque apelamos a una ley conocida.
- porque disponemos de una conjetura plausible.
- porque ofrecemos una cadena de relaciones causales.

Por ejemplo:

> *El aumento del desempleo en otoño responde al final de la temporada turística.*
> *¿Tras el final de la temporada turística aumenta regularmente el número de desempleados? Sí. Parece una condición suficiente.*
> *¿Mientras dura la temporada turística aumenta el número de desempleados? No. Parece una condición necesaria.*
> *¿Tiene sentido pensar en una relación de causa-efecto? Sí. La mayor parte de los empleos en el sector de hostelería son temporales y están vinculados a la demanda turística.*

Otro ejemplo:

En la guerra de Kosovo se emplearon proyectiles con cabeza de uranio empobrecido. Algunos soldados españoles han desarrollado leucemias. Se conjetura que el uranio empobrecido pueda ser la causa de las leucemias.

a. ¿La leucemia ha aparecido regularmente entre los soldados que estuvieron en Kosovo (o más de lo que aparece en otros soldados)? No. Luego no es causa suficiente. No parece existir relación de causa-efecto.

b. ¿Los soldados que no estuvieron expuestos a las radiaciones desarrollan leucemias? Sí. Luego no es una condición necesaria.

c. ¿Tiene algún sentido pensar que el uranio empobrecido de Kosovo produzca leucemias? No. Sabemos que pueden aparecer leucemias tras exposiciones intensas y prolongadas a las radiaciones. Sabemos también que las leucemias aparecen 8-10 años después de las radiaciones. Los soldados españoles estuvieron expuestos brevísimamente y las leucemias descritas han aparecido inmediatamente.

Luego, no tiene sentido pensar en una relación de causa-efecto.

Descartar otras posibilidades.

Para estar seguros de que hemos interpretado bien la relación de causa a efecto entre **A** y **B,** antes de concluir definitivamente que **A** causa **B**, debemos hacernos tres preguntas críticas que nos permitan descartar otras posibilidades:

*a. ¿Hemos confundido el efecto con la causa? ¿es **B** la causa de **A?***
*b. ¿Existe una causa común **C** para **A** y **B**?*
*c. ¿Existe un factor intermediario: **A** causa **X** que causa **B**?*

deben descartarse todos para concluir que A causa B.

a. ¿Hemos confundido la causa con el efecto?

La relación entre dos fenómenos no explica la dirección de la causa.

Hay una relación de causa-efecto entre el incremento en la educación sexual y la difusión del SIDA.

Por supuesto que la hay, pero invertida: la difusión del SIDA ha sido la causa de que se preste más atención a la educación sexual.

¿En qué dirección se produce la relación de causa y efecto entre **A** y **B**? Debemos considerar todas las posibilidades:

*Quizá **A** causa **B**: Ver la tele reduce la afición a la lectura.*
*Quizá **B** causa **A**: La falta de afición a la lectura inclina a ver la tele.*
*Quizá **A** y **B** se causan mutuamente: La televisión reduce la afición a la lectura y viceversa.*

Hay relaciones causales que son circulares: **A** y **B** se causan mutuamente, porque los efectos retroalimentan las causas:

Escribimos poco porque nos cuesta escribir y nos cuesta escribir porque escribimos poco.
Escasean los futbolistas nacionales porque hay excesivos jugadores extranjeros y se recurre a los extranjeros porque escasean los nacionales.
El miedo de los inversores provoca el descenso de la Bolsa, y el descenso de la Bolsa asusta a los inversores.

Estas simetrías nos confunden porque parece que estamos ante causas equivalentes. No es así. Es preciso que actúe una causa para dar lugar al efecto que la retroalimenta y crear un círculo causal equívoco.

> *No se figure usted que las personas se hacen grandes por hacer grandes cosas. Hacen grandes cosas porque son grandes, si las grandes cosas se les presentan.*[222]

¿Cómo resolvemos los casos dudosos?

1 porque la **precedencia** es clara: **A** se produce antes que **B**. La causa no puede seguir al efecto. Sospechamos que el rayo responde del trueno únicamente porque le precede. Cuando dos hechos ocurren juntos con cierta regularidad y uno de ellos precede habitualmente al otro, podemos empezar a pensar que el uno es causa del otro.

> *Dice usted: "La causa principal del suplicio de Juan Hus fue la agitación que sus doctrinas habían originado en Bohemia." Cuando se le condenó no se habían registrado aún asonadas en Bohemia por su causa. Fue precisamente la indignación que produjo la muerte de este hombre lo que ocasionó una cruenta venganza de veinte años* [223]

2. Tampoco cabe duda cuando los datos nos permiten afirmar que **B** no causa **A**: sabemos que la presencia de B no suscita la aparición de A:

> *No amanece porque cante el gallo.*
> *El cáncer no provoca el hábito de fumar.*

Si hay relación entre ambos sucesos, será la inversa.

> *Los alcohólicos suelen estar desnutridos. Esto prueba que las dietas pobres contribuyen al alcoholismo.*

No, señor. Las dietas pobres no contribuyen al alcoholismo, sino al revés: los alcohólicos pierden el apetito.

3. Por sentido común. ¿Tiene sentido que **A** cause **B**, o tiene más sentido lo inverso, o tiene tanto sentido una cosa como la otra?

> *No me extraña que Alicia sea extrovertida. Si yo tuviera tantos amigos, también lo sería.*

Parece mucho más razonable pensar que Alicia tiene muchos amigos porque es extrovertida, y no al revés. Cuando compiten la televisión y los libros, tiene más sentido que sea aquélla quien anule a estos. Leer es una de las actividades más frágiles —porque exige un esfuerzo a la mente y, con frecuencia, a la voluntad—, y con facilidad cede ante otras opciones: tomar unas copas, hacer deporte, ir al cine, conversar... o ver la televisión.

> *No hay nacionalistas porque exista un problema vasco, sino al revés.*

---

[222] Bernard Shaw: *El carro de manzanas.*
[223] Voltaire*: Consejos razonables a M. Bergier.*

> Paciente— *Pues que tengo observao que cuando me sale trabajo me asoma un hueso en la espalda que no me deja...*
> Médico— *¿Y esto le ocurre a las pocas horas de trabajar?*
> Paciente— *¡Quiá! ¡En cuanto me avisan!* Xaudaró.

b. ¿Responden ambos fenómenos a una causa común?

Cuando dos hechos, A y B, están relacionados puede ocurrir, y con frecuencia ocurre, que un tercer factor C, sea la causa de A y de B. Ni el día causa la noche, ni la noche el día, aunque aparecen seguidos y con una larga historia de regularidad.

> *Se ha comprobado una correlación constante entre el consumo de helados y el número de ahogados en las playas. Se está considerando la posibilidad de suprimir los puestos de venta de helados.*

Es obvio que una cosa no causa la otra, sino que ambas aumentan durante el verano. Descubrir una posible causa común no es difícil en las situaciones sencillas de la vida cotidiana, salvo que olvidemos esta posibilidad.

> *Tienes fiebre, hijito, y esta es la causa de que te salgan las manchas en la piel* (La fiebre no causa las manchas de la piel. Ambos síntomas están causados por el sarampión).

c**. ¿Participa un intermediario?**

Lo más habitual es que las causas se encadenen a través de algunos intermediarios: A causa X que causa Y que causa B.

> *Al pulsar el interruptor..., se cierra el circuito eléctrico, lo que activa el electroimán, que atrae la barrita de hierro, que golpea sobre la campana y... suena el timbre.*

El resultado final parece el mismo: A causa B, pero se produce indirectamente, lo que tiene mucha importancia, no sólo para el diagnóstico de la causa, sino para nuestra intervención en los procesos causales:

> Conductor— *Cada vez que piso el freno chirría el ventilador. Debe haberse conectado no sé cómo al circuito de frenado.*
> Mecánico— *Nada de eso. Lo que ocurre es que cuando usted frena, el coche hinca el morro, con lo cual el ventilador cambia de posición y chirría. ¿Que hacemos: sujeto el ventilador o suavizo los frenos?*

> *No ha cambiado de opinión porque mis palabras le hayan persuadido, sino porque he logrado persuadir a sus electores, que son quienes determinan la posición de mi adversario. No es a él a quien debo convencer sino a sus electores.*

Las explicaciones causales remotas.

Un efecto puede ser causa de otro que, a su vez, cause un tercero, y así sucesivamente. Estamos ante un caso de múltiples factores intermediarios. Las cadenas

causales son transitivas, ya que si A causa B y éste causa C, entonces decimos que A es causa remota de C.

> *Sancho Panza— Si vuestra merced tiene determinado de no casarse con esta gran princesa [Micomicona], claro está que no será el reino suyo; y no siéndolo, ¿qué mercedes me puede hacer? Cásese vuestra merced una por una con esta reina.*

Las cadenas de causa y efecto son indispensables para explicar relaciones causales alejadas. Algunas, por obvias, no precisan especificar los pasos intermedios:

> *Toda esta caterva de nietos tuvo su origen en la feliz concurrencia de dos miradas en una tarde de Abril cincuenta años atrás.*

En otros casos, por el contrario, si faltan las conexiones la conclusión puede parecer incomprensible:

> *— Aumenta la delincuencia callejera porque aumenta la drogadicción.*
> *— ¿Cómo es eso?*
> *— Los drogadictos experimentan una necesidad irresistible de obtener dinero por cualquier medio para comprar droga, lo que les arrastra a cometer delitos.*

¿Cómo es que la felicidad conduce al error?

> *La felicidad derrama el corazón con alegría y cría en él confianza; y de la alegría y de la confianza nace el descuido, y al descuido se le siguen la soberbia y el desprecio de otros, y los errores y faltas.*[224]

La forma estándar del argumento causal sencillo

Si somos consecuentes con todo lo señalado hasta aquí, nuestro argumento: A causa B, debiera apoyarse en los datos siguientes:

> A está relacionado con B como condición suficiente y necesaria
> No es una coincidencia.
> Disponemos de una explicación satisfactoria
> Además:
> B no causa A.
> No comparten una causa común.
> No participa un intermediario.
> ________________________
> Luego probablemente, A causa B

¿Por qué decimos que la conclusión es probable? Porque a pesar de todo lo señalado no estamos seguros. Rara vez podemos conformarnos con una causa única. El argumento causal no es conclusivo. Elabora una conjetura, más o menos sólida (verosímil), que será preciso contrastar con futuras experiencias. La expresión que usamos en castellano *atribuir* las causas refleja bien nuestra inseguridad.

Vea ahora el diagrama para los argumentos causales que figura al final de este capítulo.

---

[224] Fray Luis de León: *El libro de Job.*

Falacias

Todos los errores causales se incluyen en la denominada falacia de la falsa causa, de la que distinguimos dos variedades:

a. Falacias por confusión de condiciones que consiste en atribuir la responsabilidad causal a una condición necesaria que no es suficiente.

b. Falacias del *post-hoc* que establecen una relación causal sin otro fundamento que la aparición simultánea o sucesiva de dos hechos.

El argumento causal en los casos complejos.

Llamamos casos complejos a aquellos en los que nos enfrentamos a sucesos aislados en los que no disponemos de una relación evidente en la que apoyarnos. Por ejemplo:

¿Qué es lo que me ha sentado mal en la cena?
¿Por qué disminuye el número de parados?

Son hechos que parecen corresponder a diversas causas o combinaciones de causas (concausas). Descartada la coincidencia, y sin olvidar que la realidad siempre se las arregla para resultar intrincada, las principales posibilidades de combinación causal son:

1. A o **B** o **C**, causan **D**
2. (A + **B** + **C)** causan **D**

1. Causas distintas pueden producir el mismo efecto, como comprobamos cada vez que suena el timbre de la puerta a las doce: es el cartero, o el repartidor del butano, o los Testigos de Jehova.

A o **B** o **C**, causan **D**.

Me han sentado mal los pimientos o las sardinas.
Ha disminuido el número de parados registrados porque se han creado puestos de trabajo, o porque no se apuntan en las oficinas del desempleo.

Estamos ante un caso típico de varias causas suficientes que no son necesarias para este efecto. Cualquiera de ellas podría ser la responsable.

Si aparece fiebre tras una intervención quirúrgica, lo más probable es que se trate de una infección de la herida, de una infección respiratoria o de una flebitis.

2. En otras ocasiones diversas causas concurren para un mismo efecto:

A+**B**+**C** causan **D**.

El incremento de la violencia escolar contra el profesorado se debe a la insuficiente motivación de una parte del alumnado, a la sobrecarga de trabajo, a la crisis de valores y al miedo de los profesores a emplear cualquier tipo de medida disciplinaria.

Estamos ante el caso de diversas condiciones necesarias, incapaces de producir el efecto por sí mismas, pero suficientes cuando se asocian.

Estas situaciones nos obligan a revisar cuidadosamente las circunstancias en que aparece el efecto para enumerar todos los factores que hayan podido intervenir. En otras palabras hemos de construir hipótesis de trabajo.

Aplicaciones prácticas del conocimiento causal.

Nos interesa el conocimiento de las causas, como todo conocimiento práctico, porque afecta a nuestras decisiones. Nos importa averiguar por qué duele la espalda para tratar de impedirlo. Queremos saber por qué se producen los acontecimientos para estar en mejores condiciones de controlarlos. Deseamos evitar las cosas indeseables y fomentar las beneficiosas.

Si conocemos las **condiciones suficientes** de un efecto, podemos producirlo a nuestra conveniencia provocando cualquiera de ellas. Es lo que hace el labrador cuando abona un sembrado, o el médico que vacuna a los niños. Saber es poder. Muchos avances en medicina, tecnología o producción alimenticia, responden a una inteligente explotación de las condiciones suficientes. En política, religión o filosofía, queremos conocer las causas suficientes del bienestar o de la felicidad para fomentarla. Al proponer un plan de mejoras, procuramos que incluya todas las medidas necesarias para conformar la condición suficiente que resuelva el problema.

Cuando conocemos las **condiciones necesarias** de un efecto, podemos evitarlo si suprimimos una o varias de ellas, con lo cual bloqueamos la formación de una condición suficiente. Muerto el perro se acabó la rabia. Consideramos imposible aquello que no puede ocurrir porque no se dan las condiciones necesarias. En esto consisten la higiene y la sanidad, la prevención de incendios domésticos y la lucha contra los efectos de las catástrofes naturales. Por eso se recomienda el uso del preservativo para combatir el SIDA o evitar el embarazo. Por lo mismo se vende café sin cafeína, mayonesa ligera, y cigarrillos con filtro. La ingeniería genética trata de mejorar las especies vegetales o animales suprimiendo algún factor necesario para la aparición de productos indeseables. Combatimos la pobreza bloqueando las condiciones necesarias de su aparición.

> *Si nos privamos de la vista, de la conversación y del trato continuado, la pasión amorosa se desvanece.* [225]

> *Este tiene motivos y voluntad; le falta la ocasión. El otro tiene motivos y ocasión; le falta la voluntad.*

La importancia práctica del conocimiento de una **cadena causal** radica en que nos permite corregir un problema atacando eslabones distintos, esto es, diferentes condiciones necesarias para su producción. Podemos, por ejemplo, combatir la delincuencia callejera persiguiendo el narcotráfico, disuadiendo la drogadicción o evitando el síndrome de abstinencia con metadona.

> *El clavo se queja del martillo porque no ve la mano.*

Las explicaciones intencionales

En el campo de las acciones humanas son de poca utilidad las explicaciones que recurren a causas materiales:

---

[225] 225 Epicuro: *Exhortaciones.*

> *Jaime levanta el brazo porque se han producido múltiples descargas motoras en el área cortical izquierda del cerebro...*

Eso está muy bien en una clase de fisiología. Pero ¿para qué levanta el brazo?: ¿quiere hacer una pregunta? ¿está saludando? ¿se espanta una mosca? Queremos saber qué pretende, con qué intención actúa, qué efecto persigue...

> *Investigar las acciones es algo distinto de conocer las propiedades de una solución salina para luego predecir sus reacciones.*[226]

En suma, necesitamos una **explicación intencional**. Las razones de una acción son su causa. Escogemos la explicación que nos parece más probable para una determinada situación. Al obrar mediante la voluntad, la relación causa-efecto aparece bajo el aspecto motivo-acto.

> *Está estudiando porque desea aprobar el examen.*
> *Diomedes eligió a Odiseo no para honrarlo, sino para que su acompañante fuera inferior.*
> *¡Vuestra belleza fue la causa y el efecto! ¡Vuestra belleza que me incitó en el sueño a emprender la destrucción del género humano con tal de poder vivir una hora en vuestro seno!* [227]

Nos importa mucho determinar los motivos de las acciones. Las conductas se califican y se juzgan por su causa.

> *Si actúo por una razón, lo hago voluntariamente, pero cual de dos razones me parecerá más fuerte en una ocasión particular puede depender de lo que haya cenado*. Pierce.

[226] Schopenhauer: *Sobre la cuádruple raíz del principio de razón suficiente*.
[227] Shakespeare: *Ricardo III.*

RESUMEN GENERAL DE LOS ARGUMENTOS CAUSALES

I. Llamamos causa a lo que produce un efecto.

II. Sospechamos una relación causal cuando percibimos una relación de sucesión o coexistencia.

III. Por la manera de intervenir unos sucesos en la aparición de otros, distinguimos:

a. Condición suficiente: es la que asegura la producción de un efecto. Pueden ser una o varias.

b. Condición necesaria: es la indispensable para la producción de un efecto, pero incapaz de producirlo por sí sola. Habitualmente, varias condiciones necesarias concurren para formar una condición suficiente.

c. Condición suficiente y necesaria: es la que siendo necesaria se basta para la producción del efecto, porque todas las demás condiciones están cumplidas.

IV. En los casos sencillos, es preciso comprobar:

a. que estamos ante una condición suficiente y necesaria.

b. que los sucesos coinciden con regularidad.

c. que según nuestra experiencia de las cosas, tiene algún sentido pensar que el uno es causa del otro.

porque apelamos a una ley conocida.
porque disponemos de una conjetura plausible.
porque ofrecemos una cadena de relaciones causales.

d. que no se ha confundido la causa con el efecto.

porque existe una precedencia clara
porque consta que B no causa A.
por sentido común.

e. que no existe una causa común para los dos hechos que se relacionan.

f. que no participa un intermediario.

V. Entre las causas complejas hemos señalado dos variedades:

a. Causas distintas (condiciones suficientes), pueden producir (cada una de ellas o todas juntas) el mismo efecto. A, B y C, causan D.

b. Causas distintas (condiciones necesarias) concurren para producir un efecto. A+B+C, causan D.

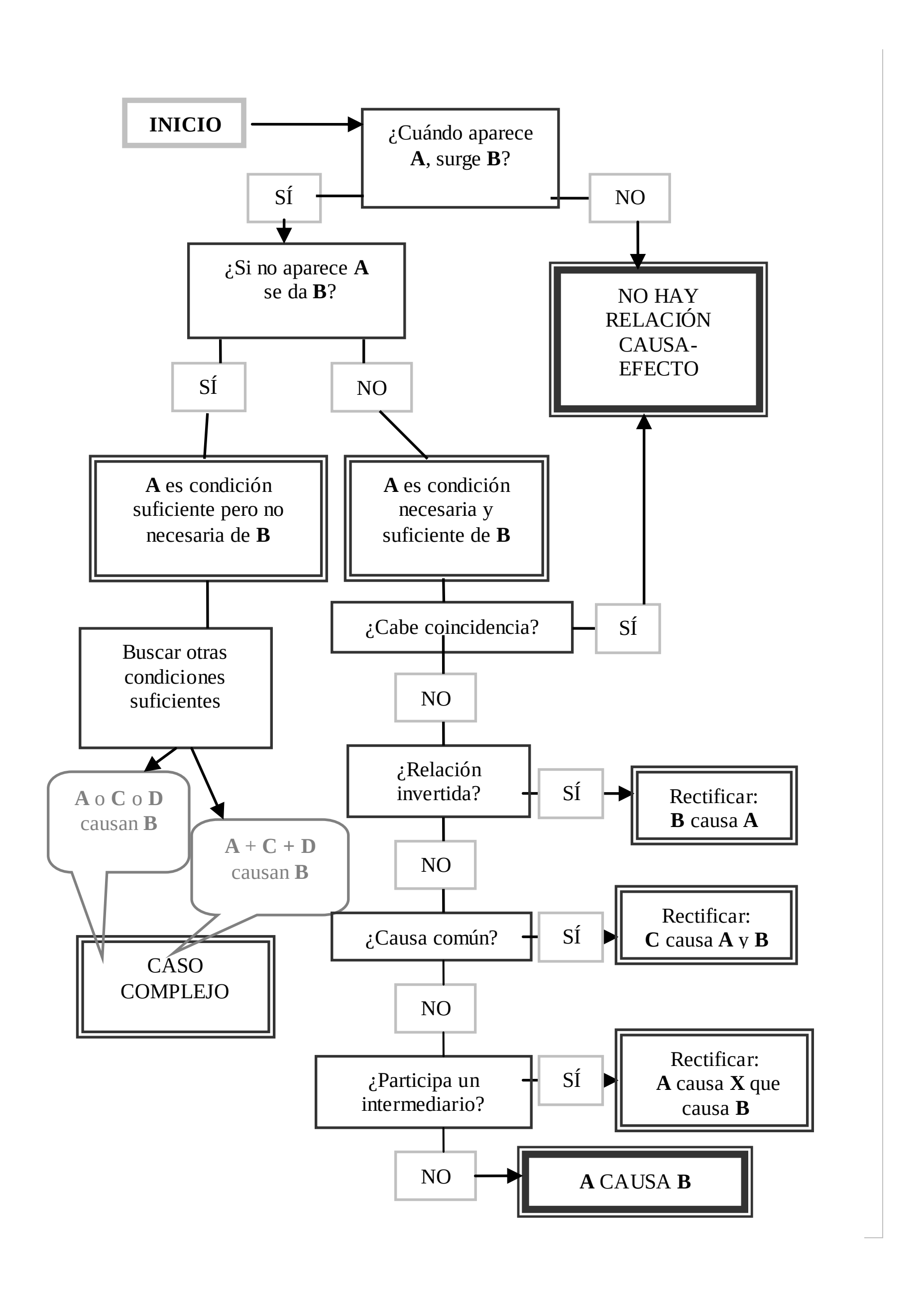
VI. Todos los errores causales se incluyen en la denominada falacia de la Falsa Causa, de la que distinguimos dos variedades:

a. Falacias por confusión de condiciones, que consisten en atribuir la responsabilidad causal a una condición necesaria.

b. Falacias del post-hoc, que establecen una relación causal sin otro fundamento que la aparición simultánea o sucesiva de dos hechos.

Figura 4.

DIAGRAMA PARA EL ANÁLISIS DE LOS **ARGUMENTOS CAUSALES**



LA COMPARACIÓN CON LOS CONTRARIOS:

EL ARGUMENTO *EX CONTRARIO* (DE LO CONTRARIO O POR LO CONTRARIO)

Si admitimos que hay mentiras convincentes, debemos aceptar que existen verdades increíbles.[228]

Definición

Comencemos por un ejemplo:

> *Conviene cultivar las buenas maneras porque de lo contrario la convivencia se hace insoportable.*

¿Qué se afirma? Que conviene cultivar las buenas maneras para facilitar la convivencia. ¿Por qué? Porque en el caso contrario ocurre lo contrario.

> *Es bueno aislar a Herri Batasuna, porque lo contrario beneficia a ETA.*

Para probar que es bueno aislar a Herri Batasuna, muestro lo que ya conocemos en el caso contrario (*no aislarla beneficia a* ETA). Como esto es malo, la conclusión dirá que su contrario es bueno, porque a lo contrario le corresponde lo contrario.

> Sócrates— *Cuando los seres humanos obran con rectitud, entonces ¿te parece que son sensatos o al contrario?*
> Protágoras— *Son sensatos.*
> Sócrates— *Por consiguiente, los que no obran con rectitud obran insensatamente.*[229]

Dicho en términos esquemáticos:

> *A es B porque lo contrario de A es lo contrario de B.*

A esta manera de razonar se la conoce como **argumento de lo contrario (*ex contrario*), por los contrarios (*a contrariis*)**. Parte de la oposición entre dos cosas (conceptos, valores, causas) para concluir del uno lo contrario de lo que ya se sabe del otro.

> *Si la virtud aprovecha, entonces el vicio daña.* Zenón.[230]
> *Callar a tiempo es muy alabado, porque lo contrario es muy aborrecido.* Espinel.[231]
> *Si merece perdón quien hizo daño sin advertirlo, no merece premio el que benefició sin darse cuenta.* Quintiliano.[232]

---

[228] Aristóteles: *Retórica*.
[229] Platón, *Protágoras*.
[230] Diógenes Laercio: *Zenón*.
[231] Espinel: *Vida de Marcos de Obregón*.
[232] Quintiliano: *Instituciones Oratorias* V, 10, 73.

> *Si la guerra es causa de los males presentes, con la paz convendrá enmendarlos*. Aristóteles.[233]

No dice, como en el argumento causal: *suprimida la causa, suprimido el efecto*. Dice más: con la causa contraria lograremos el efecto contrario y, si aquel era malo, este será bueno.

Así, pues, del mismo modo que comparamos nuestro problema con ejemplos semejantes, mayores o menores (ver argumentos de Analogía) podemos hacerlo con los contrarios. Si al igual corresponde lo igual y al diferente, lo diferente, lo propio de lo contrario es lo contrario. Conocida una parte, inferimos la contraria.

> Comparación de igual a igual: *Si fue fatigoso subir ayer, lo mismo será hoy (por la misma razón).*
> Comparación de menor a mayor: *Si es fatigoso subir descargado, más lo será con carga (con más razón).*
> Comparación de mayor a menor: *Si para un viejo no es fatigoso subir, menos lo será para un joven (con más razón).*
> Comparación con lo contrario: *Si es fatigoso subir, no lo será bajar (porque a lo contrario corresponde lo contrario).*

Fundamento: ¿Por qué a lo contrario le corresponde lo contrario?

Porque así lo establece nuestro equipaje mental. Los conceptos que construimos son relativos. El *placer* no existiría sin el *dolor*; no conoceríamos el *calor* sin experimentar el *frío*; no sabríamos qué significa *cerca* si nos faltara el concepto opuesto: *lejos*. Del mismo modo, formamos juicios contrarios sobre los contrarios, es decir, distinguimos las cosas buenas de las malas:

> *El dolor no sería ni un mal ni un bien si no lo fuera el placer*.[234]

De estos presupuestos nace el argumento:

> *Tomad estos dos contrarios: alegría y tristeza, y luego estos otros dos: blanco y negro. Si es así que negro significa duelo, evidentemente blanco habrá de significar alegría.*[235]

Aplicamos a conceptos opuestos valoraciones contrarias.

> *La salud es un bien, porque la enfermedad es un mal.*
> *La vista es una fortuna porque la ceguera es una desgracia.*
> *La sobriedad es virtud porque la avidez es un mal.*

El mismo sentido de la justicia que nos exige tratar igual a los iguales reclama un trato contrario para los contrarios:

> *Es justo que todos los hombres de bien vivan prósperamente y sufran la suerte contraria los impíos y malvados.*[236]

---

[233] Aristóteles. *Retórica II, 1397a,11*.
[234] Aristóteles: *Ética a Nicómaco, 1154a 4*.
[235] Rabelais: *Gargantúa y Pantagruel*.
[236] Aristófanes: *Pluto*.

Dios dará a cada uno según sus obras; a los que perseveren en el bien obrar, la vida eterna; pero a los contumaces, ira e indignación.[237]

¿Qué fuerza tiene? ¿Qué prueba?

Cuando afirmo:

Es bueno aislar a Herri Batasuna porque lo contrario beneficia a ETA.

¿qué pruebo? No mucho. Vengo a decir que hacer lo contrario de lo que beneficia a ETA es, *probablemente, lo más razonable*, pero no estoy en condiciones de asegurar que dará el resultado pretendido (ni siquiera con este solo argumento puedo garantizar que no será contraproducente). ¿Para qué nos sirve, entonces, esta manera de razonar?

Como todas las argumentaciones indirectas, nos sirve de guía para formar juicios y tomar decisiones cuando los datos son insuficientes, es decir, cuando no disponemos de otra cosa. Hemos de conjeturar lo desconocido a partir de lo conocido por pobre que éste sea. En algo hemos de apoyar nuestras conclusiones.

*Si desconfiamos de los dirigentes en que hoy confiamos y empleamos a los que tenemos en olvido, **quizá** nos salvaremos. Pues si con aquellos somos infelices, ¿no conseguiremos ser felices empleando sus contrarios?*[238]

Aunque se trate de una argumentación débil, resulta persuasiva porque se apoya en nuestra manera natural de apreciar las cosas. Expone lo que estamos habituados a considerar como probable (razonable), esto es, aquello que nos inclinamos a aceptar mientras no disponemos de algo mejor. Al ser persuasiva, logra un efecto importantísimo: Traslada la carga de la prueba, es decir, deja en manos del adversario la obligación de rechazar el argumento, si puede. Argumentar es trasladar la carga de la prueba.

Si el sedentarismo es pernicioso, será saludable el ejercicio.

¿Quien sabe? El tiempo y los hechos lo dirán. Este argumento no asegura que los resultados del ejercicio sean buenos. Sugiere que, si hemos de tomar medidas y dado que el sedentarismo es pernicioso, será razonable hacer lo contrario. Operamos como el oyente que buscaba una emisora en la radio: cuando se le escapaba la sintonía, movía el dial en dirección contraria.

El abuso del alcohol es causa de enfermedades, luego, por el contrario, la abstención del alcohol favorecerá la salud.
Si la muerte súbita de los recién nacidos se produce cuando duermen boca abajo, convendrá que duerman boca arriba.

Puede discutirse la falta de rigor, de certeza, pero difícilmente se podrá sugerir otra salida mejor.

---

[237] San Pablo: *Romanos* 2.6-10
[238] Aristófanes: *Las ranas*.

> *A veces, con el contrario se curan los enfermos de los males grandes que han. Y pues este mal vuestro es tan desesperado, tengo que vos conviene de fazer el contrario de lo que fezistes fasta aquí.*[239]

Usos

1. En las deliberaciones

El terreno más adecuado para este argumento es la deliberación, porque en ella con frecuencia necesitamos respuestas prontas con datos insuficientes (¿qué hago? ¿qué aconsejo? ¿cómo debo valorar esto?). No nos queda, a veces, más salida que el recurso a los contrarios para fundamentar nuestras conjeturas.

> *En la deliberación argumentamos también por lo contrario: si no se debe hacer lo contrario, esto sí que debe hacerse; si lo contrario es vergonzoso, esto es bello; si aquello es inútil, esto es útil; y si lo contrario es desagradable, esto es agradable.*[240].

Si una acción es perniciosa (peligrosa, ruinosa, injusta...), la contraria será conveniente (segura, beneficiosa, justa...).

> *Si el orador quisiese probar que de la guerra nacen todos los males podría hacerlo mediante los contrarios, esto es, por la paz contraria a la guerra, demostrando que de la paz nacen todos los bienes.*[241]

Si determinada causa produce un efecto indeseable, conjeturamos que la contraria lo producirá deseable.

> *Muestras a unos que por abusar de sus aliados perdieron la amistad con ellos, y dices: nosotros, en cambio, si nos comportamos con ellos de forma equitativa y comunitaria conservaremos mucho tiempo la alianza; o también, si presentas el caso de otros que, por emprender la guerra sin estar preparados, sufrieron una derrota, y luego dices: si emprendemos la guerra preparados, tendremos mejores esperanzas de vencer.*[242]

2. En la reducción al absurdo

Argumentar *por el contrario* puede ser útil cuando se desea refutar con ironía:

> *Si tuve éxito por haberme casado contigo, ahora que fracaso hemos de pensar que estoy divorciado.*
> *Si Dios nos regala porque nos ama, cuando nos castiga habrá que pensar que nos odia.*

Como el gobierno del Partido Popular, con intención de meter un dedo en el ojo de los socialistas, afirmara que los éxitos en la lucha contra el terrorismo se debían a que

---

[239] Anónimo: *Libro del caballero Zifar*.
[240] Teón: *Ejercicios de retórica*.
[241] Cesena: *Compendio de retórica*.
[242] Anónimo: *Retórica a Alejandro* 8, 12.

ahora no se robaban los fondos destinados a dicha lucha, el PSOE, en cuanto llegó el primer fallo, argumentó *por el contrario* con idéntico propósito de molestar:

> *Si el Gobierno tiene éxitos porque no roba los fondos reservados, ahora que fracasa hemos de pensar que los roba.*

Aznar también ha utilizado el mismo recurso en el Parlamento:

> *Con el barril de petróleo a 40$ me decían que bajara los impuestos de la gasolina. Ahora que el barril está a 25$ ¿qué tendría que hacer, subirlos?*

3. Para corroborar otros argumentos

Con mucha frecuencia recurrimos a los contrarios para completar la argumentación. No inferimos un contrario del otro sino que traemos a colación el supuesto contrario como corroboración de lo que ya hemos probado por otros medios.

> *Isócrates dijo que la raíz de la educación es amarga, pero el fruto dulce. Es cierto porque los hechos más importantes suelen lograrse con fatigas, pero cuando se logran producen placer.* ***Por el contrario****, los hechos de poca importancia no precisan fatigas y tienen un final desagradable.*[243]

En el siguiente ejemplo, tras una inducción de situaciones semejantes, se recurre al supuesto contrario, con el fin de redondear la argumentación y lograr una persuasión completa:

> *Me parece (dijo Ciro) que, en todos los casos, lo que más incita a la obediencia es alabar y honrar al sujeto obediente, y deshonrar y castigar al desobediente.*
> *Claro, replicó Cambises, para hacerse obedecer a la fuerza, ése, hijo mío, es el camino; pero para algo mucho más importante que eso, para hacerse obedecer voluntariamente, hay otro camino más corto. En efecto, a quienes los hombres estiman más diestro que ellos en lo tocante a sus propios intereses, a este lo obedecen sumamente gustosos. Y puedes reconocer que esto es así también en muchos otros casos, por ejemplo, en el de los enfermos, con cuánto interés llaman a quienes les van a mandar lo que han de hacer; en el mar, con cuánto interés la tripulación obedece a los pilotos, y con cuánta intensidad desean algunos no ser abandonados por aquellos a quienes consideran que conocen el camino mejor que ellos mismos.* ***En cambio****, cuando creen que por obedecer van a recibir algún mal, ni quieren ceder con castigos ni se dejan arrastrar por regalos, pues nadie recibe voluntariamente regalos para su propia desgracia.*
> *— ¿Quieres decir, padre, que para hacerse obedecer no hay medio más eficaz que parecer más diestro que sus subordinados?, preguntó Ciro.*
> *—En efecto, dijo Cambises, eso digo.* [244]
>
> *Et para esto non ha menester otra prueba sinon que es cierto que, si lo así fiziéredes, que vos falleredes ende bien, et el contrario.*[245]

---

[243] Hermógenes: *Ejercicios de retórica*, 7
[244] Jenofonte: *Ciropedia*.
[245] Don Juan Manuel: *Libro infinido*.

Cómo se refuta.

Hemos visto que este argumento se construye con dos parejas de contrarios que forman una proporción de cuatro términos, por ejemplo:

Bueno	*Deseable*
Malo	*Rechazable*

Supuesto que dos de ellos casan (es decir que forman un apareja adecuada, un juicio aceptable), por ejemplo *Bueno* y *Deseable*, concluimos que los otros dos también lo hacen porque lo contrario acompaña a lo contrario.

> *Supuesto que lo malo es contrario de lo bueno, y lo rechazable de lo deseable, si lo deseable es propio de lo bueno, lo rechazable será propio de lo malo.*[246]

Esto es lo que hemos de probar en los casos dudosos (*lo bueno es deseable; la paz es el mayor bien; no aislar a HB beneficia a ETA; sin buenas maneras la convivencia se hace insoportable*, etc.) para alcanzar la conclusión, a partir de sus contrarios.

De modo que, como pedía Aristóteles, en su peculiar estilo:

> *El que establece [el argumento] ha de ver si lo contrario es propio de lo contrario, pues entonces también lo contrario de lo primero será propio del otro contrario.*[247]
> *Si lo bello, es agradable, lo no agradable será no bello, y si esto no es así, tampoco aquello.*[248]

Para refutar el argumento habrá que defender lo opuesto, es decir, que los términos no casan.

> *—El hombre bueno es benefactor de todos sus amigos.*
> *—No necesariamente: El malo no hace mal a todos (o el malo también es benefactor).*[249]

Sea el argumento:

> *Lo bueno es agradable, porque lo malo resulta penoso.*

Se refuta diciendo:

> *Lo bueno no es necesariamente agradable, pues tampoco lo malo es siempre penoso.*[250]

Otro ejemplo: Sea el argumento:

> *La injusticia es siempre lo peor porque la justicia es siempre lo mejor.*

Se refuta, del mismo modo:

---

[246] Aristóteles: *Tópicos* V 135b, 7-18.
[247] Ídem: *Tópicos* V, 135b, 7-18
[248] Ídem: *Tópicos II*, 113b, 23
[249] Ídem: *Retórica II*, 1402b, 5
[250] Ídem: *Tópicos II*, 114b, 6

> *No siempre es propio de la justicia lo mejor, luego no será siempre la injusticia lo peor.*[251]

Como estamos viendo hay muchas parejas de conceptos que casan bien y forman juicios irrechazables cuando se habla en general (la justicia es lo mejor) pero pueden no ser apropiados en los casos individuales (puede darse la paradoja de que en determinado caso la justicia sea injusta). No siempre hace daño beber:

> *— ¡Hay que ver, con noventa y cuatro años...! Seguramente no ha bebido usted alcohol...*
> *— ¡Ni probarlo en "toa" mi vida! En cambio mi padre... ¡Entren, entren y le verán...!* Xaudaró. *(Lo contrario no es lo contrario en un caso particular)*

Esto es reconocer que las reglas tienen excepciones (que es lo que busca quien refuta).

> *Lo bueno es,* ***en general****, agradable, porque lo malo es,* ***en general****, penoso.*

Esto es cierto en muchas situaciones, por ejemplo, si comparo la sed con la satisfacción de saciarla, pero no puedo afirmarlo categóricamente de cualquier caso particular porque bien pudiera ocurrir que sus circunstancias quiebren la regla. Es más agradable no estudiar en primavera (malo) y mucho más penoso encerrarse a estudiar (bueno). Hay cosas que son malas en sí y otras que lo son en razón de las circunstancias: el momento, la persona, los medios, las consecuencias... La guerra, en general, nos parece un mal absoluto frente al bien que representa la paz, pero esto no quita para que en razón de las circunstancias la paz se considere un mal aún mayor que la guerra, como ocurrió ante Hitler. De manera que es en las circunstancias donde buscamos las excepciones. Dejar de fumar no le hace bien a todo el mundo (infla al obeso, desquicia al nervioso), luego:

> *Si fumar fuera necesariamente malo, lo contrario sería necesariamente bueno, pero no es verdad. Luego fumar no es necesariamente malo.*

Sin embargo:

> *Si fumar, en este caso concreto, es malo, no fumar, en este caso concreto, será bueno.*

No conviene trabajar estando enfermo pero a veces es peor dejar de trabajar por muy enfermo que se encuentre uno. No es bueno recurrir a los castigos pero tampoco es bueno evitarlos siempre.

> *—Si la enfermedad es un mal...*
> *—¡Hombre! No siempre es un mal. Por ejemplo, es bueno que las niñas pasen la rubéola.*
> *—He dicho "si lo es". Digamos, para que se me entienda: "Si es cierto que habitualmente, la enfermedad es un mal..." o, si usted quiere: "Si esta enfermedad, en este sujeto, aquí y ahora, es un mal...*

---

[251] Ídem: *Tópicos* V, 135b, 7-18

RESUMEN GENERAL DEL ARGUMENTO EX-CONTRARIO

I. El argumento ex contrario prueba una afirmación apoyándose en los contrarios.

II. Es una forma de argumentación indirecta que puede ser útil cuando la carencia de datos impide recurrir a otras razones.

III. Se emplea casi exclusivamente:

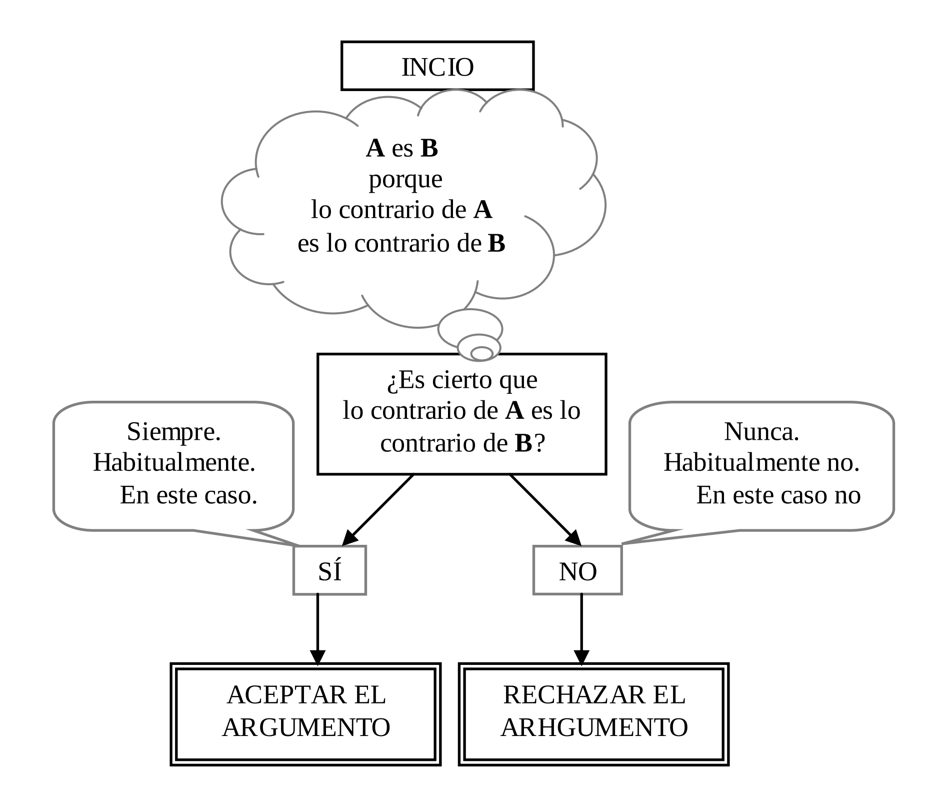
a. En las deliberaciones.
b. Para refutar otros argumentos (mediante la reducción al absurdo)
c. Como complemento de otros razonamientos.

IV. Se refuta señalando las circunstancias del caso que hacen inadecuada la relación de los contrarios.

> El abogado— *Su causa es justa, pero no puedo ocuparme de ella, porque defiendo a la parte contraria.*
> El cliente— *Pero si, como usted dice, mi causa es justa, no puede serlo la de mi contrario.*
> El abogado— *¡Bueno, eso ya lo veremos en el Juzgado!*

Vea ahora el diagrama para el argumento *ex-contrario*.

Figura 5.


DIAGRAMA PARA EL
ARGUMENTO EX CONTRARIO
INCIO
A es B porque lo contrario de A es lo contrario de B
¿Es cierto que lo contrario de A es lo contrario de B?
Siempre. Habitualmente. En este caso.
Nunca. Habitualmente no. En este caso no
SÍ
NO
ACEPTAR EL ARGUMENTO
RECHAZAR EL ARHGUMENTO

LOS ARGUMENTOS POR GENERALIZACIÓN

Las mujeres, los eclesiásticos y los judíos se abstienen generalmente de beber. KANT.

La generalización y sus clases

Vamos a ocuparnos del paradigma de los argumentos inductivos: la generalización, nuestra principal herramienta intelectual, el soporte de casi todos los demás razonamientos, la experiencia hecha razón.

El argumento dice:

Todos los A son B, porque todo A conocido es B[252]

Al generalizar atribuimos a un grupo de cosas del mismo género algo que sabemos de algunos de sus individuos. Prescindimos de excepciones y detalles particulares: *En general, tenemos buen tiempo en otoño*. Nos referimos a lo común, lo habitual, lo más frecuente, lo que ocurre en casi todos o en la mayor parte de los casos: *En Octubre siempre aumenta el número de desempleados*.

Generalizamos por inducción, es decir, sumando experiencias particulares. Unas veces, de manera deliberada, tras revisar los casos a nuestro alcance: *Los libros de texto son carísimos*. Otras veces, de forma inconsciente, actualizando el poso de nuestras impresiones cotidianas: *Cuando llueve, el tráfico se pone imposible*. Así nacen muchos refranes: *No hay atajo sin trabajo; febrero es loco, y marzo no poco*... que reflejan conclusiones generales de experiencias comunes difusas.

Si representamos esquemáticamente esta forma de razonar, nos resulta una suma:

Este año ha llovido por san Isidro.
El año pasado llovió por san Isidro.
Hace dos años llovió por san Isidro.
....
____
Casi todos los años llueve por san Isidro.

Si conociéramos todos los casos (inducción completa) y no existiera ninguna excepción, podríamos afirmar categóricamente: *Siempre llueve por san Isidro*. Sin embargo, al no conocer todos los casos, o tener constancia de algunas excepciones, (inducción incompleta), afirmamos con cautela: *Casi siempre, en general, habitualmente... llueve por san Isidro*. Reconocemos implícitamente que nuestra conclusión, aunque parece probablemente cierta, no es segura. Expresa lo que tiene más probabilidades de ser verdad.[253]

Vamos a ver cómo se justifica o se refuta este argumento en ambos casos.

---

[252] Otras expresiones que sirven para generalizar son: *Ninguno, siempre, nunca.*

[253] En castellano disponemos de varias expresiones que señalan el carácter abierto de estas generalizaciones: *lo habitual, lo típico, lo normal, en general, la mayoría*, etc. ***Lo normal** es que llueva en san Isidro. **La mayoría** de los españoles no quieren ser juzgados por un jurado. **Al parecer**, **gran parte** de la delincuencia callejera está ligada a la drogadicción. No digo que todos los jueces del País Vasco tengan miedo, pero sí digo que **muchos** están asustados.*

Justificación y refutación de las generalizaciones completas.

Todos los A son B porque cada A es B.

Como es obvio, estas generalizaciones se justifican mostrando los datos. Habiendo examinado todos los casos, como suele ocurrir cuando son pocos, basta con recordarlos para que conste que ninguno de ellos quiebra la regla:

En España, desde 1977, todos los presidentes del Gobierno son varones: Adolfo Suárez, Calvo Sotelo, Felipe González, José Mª Aznar y José Luis Rodríguez Zapatero.

Por el contrario, se refutan mostrando una excepción que anule la regla:

Dice usted que ningún país aporta el 0,7% de su presupuesto para el desarrollo. No es cierto: conozco, por lo menos, tres que lo aportan.

Conviene tener en cuenta que a veces existen excepciones que no anulan la regla porque no están incluidas en ella. Muchas de nuestras generalizaciones completas reconocen algunas excepciones aisladas y las señalan:

Todos los ministros del Gobierno de Finlandia, salvo un caso, son mujeres.
Ninguno de sus presupuestos, salvo el del 81, y van seis, ha reducido el déficit.

Son excepciones conocidas que excluimos de la regla. Generalizamos para el resto, es decir, para los casos que la cumplen.

En rigor, estas generalizaciones que reproducen la realidad objetiva, no son argumentos, sino simples exposiciones de hechos y, como tales, no precisan de razones.

La generalización a partir de una inducción incompleta o presuntiva

El argumento dice:

(Todos o casi todos) los A son probablemente B porque (todos o casi todos) los A conocidos son B.

Esta es la forma habitual de generalizar y a la vista están sus principales características:

No conocemos todos los casos.
Aceptamos que pueden existir excepciones.

Hemos de justificar la conclusión a pesar de no conocer todos los casos y, en sentido contrario, no podemos refutarlas por el hecho de que aparezcan excepciones.

¿Con qué criterios justificamos y rechazamos las generalizaciones presuntivas?

El punto flaco de estos razonamientos está en el salto lógico que nos invitan a dar. En ellos constatamos lo conocido:

Todos (o casi todos) los A conocidos son B

Y generalizamos:

Todo los A son probablemente B.

Estamos juzgando de todo un conjunto a partir de una fracción. Para que tamaño brinco resulte admisible es preciso que los casos conocidos sean suficientes y representativos.

1. suficientes.

Es preciso que el número de observaciones justifique razonablemente lo que afirmamos. Los ejemplos insuficientes pueden ser rechazados como coincidencias, casualidades o hechos aislados.

No se puede generalizar que todos los emigrantes son ladrones porque algunos lo sean.

¿Cuántas observaciones precisamos? Eso depende, de dos factores: el **tamaño** del conjunto sobre el que se generaliza y su **variedad**. Por ejemplo, si tenemos un saco de 5000 alubias, parte de las cuales son blancas y parte, negras, y queremos calcular cuántas hay de cada clase, es más fácil que acertemos con una muestra de 100 alubias que con una muestra de 10. Cuanto más pequeña es la muestra ofrecemos más posibilidades a la casualidad. La variedad también importa: Si en el mismo saco hubiera alubias de cuatro tipos diferentes, sería muy aventurado examinar menos de 500 ejemplares antes de concluir.

Si el grupo sobre el que generalizamos es pequeño, puede bastar con algunos ejemplos:

Tiene usted las prisiones en pie de guerra, Señor Ministro: un motín en Alcalá, otro en Cádiz, un tercero en Santoña...

Ahora las óperas se ensayan muy poco. Cuando María Callas preparaba su primera Medea, en Florencia, hicimos 20 ensayos al piano antes del ensayo general, y en Norma, Tulio Serafín nos obligaba a Callas y a mí a cantar el dúo de cara a la pared para asegurar una sincronización perfecta. María Barbieri.

Un conjunto grande, precisará tantos más casos cuanto mayor sea. Si generalizamos sobre la participación de la mujer en las listas electorales de toda España, precisaremos muchas más observaciones que si lo hacemos sobre las listas electorales de un solo municipio.

Generalizar sobre la influencia del alcohol sobre los accidentes de tráfico, exige muchísimos ejemplos: una muestra estadística.

Más del 80% de los accidentes registrados durante el año pasado, mostraban la asociación jóvenes/alcohol. El consumo de alcohol entre los conductores jóvenes es el principal responsable de los accidentes de carretera en los fines de semana.

Quien, a partir de un número de observaciones insuficiente, extrae conclusiones sin fundamento, comete una falacia de generalización precipitada. Por ejemplo:

Todos los vascos son nacionalistas.

2. representativos.

Aunque los ejemplos aportados sean numerosos, nuestra inseguridad no se cura. Necesitamos comprobar que nuestros datos son, además de numerosos, representativos.

Son representativos cuando no existen razones para sospechar que se diferencian significativamente del conjunto sobre el que generalizamos. Si juzgo el contenido de una caja de manzanas por las que el frutero ha colocado a la vista, es muy probable que me equivoque porque, con seguridad, las luminosas frutas que están a la vista ocultan una realidad menos rozagante. No son representativas del conjunto. De igual modo, si ofrecemos una muestra estadística sobre el índice de paro en la calle Serrano de Madrid, nunca podremos, por exhaustivos que sean nuestros datos, concluir nada fiable sobre la incidencia del paro en España. La calle Serrano dista mucho de ser representativa (a estos efectos) del conjunto nacional. Si nos presentan un estudio sobre las lluvias caídas en la Península durante el último verano en el que no se incluya a Galicia, tendremos que rechazarlo por no ser representativo de lo que ocurre en el conjunto. Cuando la muestra que empleamos para generalizar no es representativa decimos que está sesgada.

> *Según una estadística realizada en Benidorm sobre 15000 personas, el 75% de los españoles dedica más de cuatro horas diarias a actividades recreativas.*

Es natural que los turistas de Benidorm se diviertan. No costaría mucho trabajo ofrecer otra estadística del mismo tamaño, tomada en cualquier zona industrial, para desmantelar la idea de que los españoles no dan golpe. Como podemos observar, si los datos no son representativos, el tamaño de la muestra resulta indiferente.

La refutación de las generalizaciones incompletas.

Es obvio que puede ser refutada cualquier generalización presuntiva que no cumpla con los criterios señalados, esto es, cuyos datos no sean suficientes o representativos. Si no son suficientes, rechazamos la generalización como precipitada; y si no son representativos, por irrelevante. Además, si está en nuestras manos, ofreceremos otra muestra cuyos resultados contradigan a la que se nos ofrece.

Carece de sentido rechazar una generalización incompleta porque existan excepciones. Se dan por supuestas. Una generalización presuntiva reconoce de antemano que las cosas no siempre ocurren como se dice: caben excepciones, incluso numerosas excepciones, sin que por ello la regla deje de ser cierta como tal:

> *Sin duda hay muchos jóvenes que no trasnochan los viernes, pero eso no quita para que la mayoría, la generalidad, lo haga.*

> *No es mentiroso el que miente alguna vez, sino quien lo hace de oficio.*

A diferencia, pues, de las generalizaciones completas, en que una excepción no registrada bastaba para arruinarlas, sería absurdo refutar una generalización presuntiva alegando sus excepciones. Quien hace esto incurre en una falacia casuística. Mientras la mayor parte de los casos cumplan la regla, la generalización es correcta, tanto si tiene una excepción como si tiene cinco mil.

> *Las mujeres, los eclesiásticos y los judíos se abstienen generalmente de beber.* Kant.

Ahora bien: que sea correcta no significa que sea fuerte. Se mide la fuerza por la probabilidad de acertar. Si las excepciones son escasas, la generalización tendrá mucha más fuerza que si éstas alcanzan el 49%. Así pues, una generalización admite diversos grados de probabilidad: puede ser probable, muy probable, casi segura... Cuantas menos excepciones, mejor para la generalización.

> *Si se encuentran algunas excepciones es que la regla funciona. De otro modo se encontrarían muchas.*[254].

Olvide esa sentencia que afirma: *las excepciones confirman la regla*. Al contrario: las excepciones siempre debilitan una regla, aunque no la anulen.[255]

Para rechazar una generalización no basta, pues, con mostrar sus excepciones. Es preciso que éstas sean tan numerosas como para anular la regla.

> Celestina— *Pero lo que de las mujeres dixere, no te contezca error de tomarlo en común, que muchas hay santas y virtuosas y notables, cuya resplandeciente corona quita el general vituperio.*

En resumen.

Las generalizaciones **completas** (que vienen a decir: *esto es lo que hay*) se justifican presentando todos los casos del grupo sobre el que se generaliza. Se refutan mostrando la existencia de una excepción.

Las generalizaciones **incompletas** (que vienen a decir: *esto es lo que parece que hay*), exigen más requisitos: que los datos recogidos sean suficientes y representativos. Se refutan cuando no los cumplen.

La corroboración de una generalidad.

Las generalidades siempre son discutibles porque las elaboramos con pocos casos. Si aparece uno nuevo, semejante a los anteriores (los que han servido para edificar la regla), es obvio que nuestra afirmación se refuerza. Un principio se verifica de forma permanente tantas veces cuantas surge un acontecimiento que lo confirma.

> *El señor presidente viene poco por las Cortes. **Hoy también** está su escaño vacío.*

La conclusión no cambia pero se fortalece porque gana en probabilidad. Un caso más, una duda menos, por si había dudas. El objetivo en la corroboración es reforzar la afirmación general previa, confirmar la regla, mostrar que era acertada, que es la que mejor interpreta los hechos.

---

[254] James Boswell, *Vida de Samuel Johnson.*

[255] Es absurdo alegar que *las excepciones confirman la regla*. Pudiera pensarse que cuantas más excepciones, mejor para la regla. La frase, tal y como la entendía Bacon, dice: *Las excepciones **prueban** la regla*, que debe traducirse al castellano como: ***ponen a prueba** la regla*, lo que significa que, si no podemos explicar su aparición, la invalidan. *La excepción enferma a la regla* decía Conan Doyle. La única situación en que importa señalar que *las excepciones confirman la regla* es aquella en que no se desea que un trato excepcional pueda entenderse como un precedente. Hay principios de derecho que lo recuerdan bien: *Exceptio confirmat regulam in casibus non exceptis (La excepción confirma la regla en los casos no exceptuados); Exceptio a régula firmat régulam in aliis (La excepción de una regla la confirma en los demás casos).* No se habla de razonar sino de aplicar la ley.

> *Los terroristas matan siempre al más fácil, **como** ha ocurrido hoy.*
> *Los terroristas, **como es habitual**, han empleado una munición de 9mm Parabellum.*

No es lo mismo corroborar una generalización que aplicarla. Aplicamos la generalización cuando la empleamos como premisa de una deducción para concluir algo sobre un caso aislado. Por ejemplo:

> **Generalización** (a partir de observaciones particulares):
> *Cada vez que tiro una colilla en una estación de gasolina se produce un incendio. Por lo visto la gasolina es inflamable.*
> **Corroboración** (mediante un caso nuevo):
> *Tienes razón. Acabo de tirar una colilla y se ha incendiado la gasolinera.*
> **Aplicación** (a partir de una generalización conocida):
> *La gasolina es inflamable, luego si tiro la colilla de mi cigarro se incendiará la gasolinera.*

Falacias en las generalizaciones

Si en algún argumento se amontonan y atropellan las falacias es en éste de las generalizaciones. No faltan motivos para ello.

***** El primero, la ligereza con que, al calor de una polémica y por no callar, hacemos afirmaciones que somos incapaces de sostener. Tendemos a generalizar inconteniblemente, con poco rigor, a partir de un número insuficiente de casos.

***** El segundo motivo es deliberado. No es raro que, en la vida práctica, se lancen afirmaciones a sabiendas de que son falsas o, al menos, dudosas. Se generaliza con audacia para descalificar a un adversario, para sacar verdad de una mentira o, simplemente, para provocar al contrincante y forzarlo a tomar la palabra en un debate que no desea.

***** El tercero es que las generalizaciones nos divierten, porque son descriptivas y ofrecen infinitas posibilidades para caricaturizar al adversario. Una frase feliz que acierta a describir un clima es siempre recibida con regocijo, aunque sea falaz:

> Manuel Fraga— *Los socialistas sólo aciertan cuando rectifican.*

Muchas generalizaciones exageran hasta la caricatura de una manera injusta aunque, como se suele decir: *no les falta razón*. No siempre se trata de ser riguroso. Ninguna caricatura lo es:

> *El pueblo cree en Roma que el Papa es jetatore (...) un periódico italiano decía: el Papa bendijo a Carlos Alberto, y sucumbió en Navarra; el Papa bendijo al rey de Nápoles, y fue destronado; el Papa bendijo el ferrocarril primero que se hizo en Roma, y en la primera carrera descarriló; el Papa fue a bendecir un convento de monjas, y el convento se hundió sobre todos los que estaban en él; y concluía el periódico diciendo: Per Dio, Sancto Padre, non benedica il regno d'Italia.* Castelar.

* El cuarto es consecuencia de unas reglas de juego que suelen proclamar vencedor en un debate público, no al que mejores razones aporta, sino al más enfático. La gran paradoja de la argumentación política consiste en que grados relativos de la certeza, como lo probable y lo verosímil, se defienden con la misma convicción que si fueran

evidencias irrefutables. De no hacerlo así, se teme perder fuerza argumental. La figura retórica preferida por los políticos y los publicitarios es la exageración, y su campo más apropiado, la generalización.

> *El placer de quejarse y de exagerar es tan grande, que al menor arañazo gritáis que la tierra está bañada en sangre. Si os han engañado, todos los hombres son perjuros. Un sujeto melancólico que ha sufrido una injusticia, ve el universo lleno de condenados. Un joven voluptuoso cenando en compañía de su dama, al salir de la ópera, no puede imaginar que existan desventurados* Voltaire.[256]

***** El quinto, en fin, es que somos perezosos. Las generalizaciones nos permiten una clasificación por estereotipos privados de matices que sosiegan nuestro afán por tener las cosas en orden:

> *Los noruegos son tristes; los marroquíes, sucios; los norteamericanos, infantiles... y déjeme usted que yo sé lo que me digo.*

Sobran, pues, motivos para estar permanentemente en desconfiada guardia ante cualquier generalización y preparados para desmontar sus componentes falaces.

Falacias principales

Las falacias que comúnmente acompañan a las generalizaciones son: Generalización Precipitada, Conclusión Desmesurada, *Secundum quid*, Casuística y Embudo.

1. Falacia de Generalización precipitada**.** Se produce siempre que concluimos a partir de datos insuficientes o poco representativos.

> *¿Has oído lo del fraile pederasta? ¡Para que te fíes de los curas!*
>
> El turista norteamericano que ha visitado Atenas— *Europa está llena de antigüedades, pero muy mal conservadas.*

2. Falacia de Conclusión desmesurada. Aparece cuando la generalización va más allá de lo que autorizan los datos.

> *Hay pocas señoras entre los diputados. Se ve que a las mujeres no les atrae la política.*

Es cierta la generalización, pero no lo es la conclusión que se extrae de ella.

3. Falacia Casuística**.** Se incurre en ella al rechazar una generalización apelando a las excepciones.

> *No es cierto que los esquimales sean bajitos. Conozco uno que mide 1,80.*

Aunque nuestro contrincante conozca toda una familia esquimal atípica, la generalización seguirá siendo correcta. La excepción no es relevante para modificar la conclusión.

4. Se incurre en la falacia del *Secundum quid* cuando se aplica indebidamente una regla a casos excepcionales.

---

[256] Voltaire: *Diccionario Filosófico: Malo*.

— ¿Porqué no arrebató usted el arma al suicida?
— Porque era suya. ¿Con qué derecho podía yo quitársela?

5. Se incurre en la falacia del Embudo al rechazar que se aplique una regla apelando a excepciones infundadas.

— ¿Por qué ha pasado ese señor saltándose la cola?
— Es primo del conserje.

Vea ahora el diagrama para las generalizaciones.

RESUMEN GENERAL DE LAS GENERALIZACIONES.

I. Generalizamos cuando concluimos algo que se refiere a todos los individuos de un grupo, es decir, convertimos en regla aquello que hemos observado en los casos aislados.

II. Es un razonamiento inductivo que puede ser completo o incompleto según tome en cuenta a todos los miembros del grupo o solamente a algunos.

III. Los requisitos que exige una generalización incompleta son:

Que los datos sean ciertos, suficientes y representativos.

Que la conclusión se ajuste a lo que expresan los datos.

IV. En consecuencia, nuestras generalizaciones se podrán refutar si los ejemplos utilizados son:

Falsos.

Insuficientes.

Poco representativos.

o la conclusión es desmesurada.

V. La generalización de un solo caso concluye sobre todos los miembros de un grupo a partir de un caso que se considera representativo (típico) y para el que no existen contraejemplos.

VI. Las principales falacias que se producen al generalizar son:

1. Falacia por **generalización precipitada**, cuando los datos son insuficientes o no representativos.

2. Falacia de la **conclusión desmesurada** por olvido de alternativas, en la que los datos pueden ser ciertos pero la conclusión va demasiado lejos.

3. Falacia de la **casuística**, que llama la atención sobre el árbol para disimular el bosque.

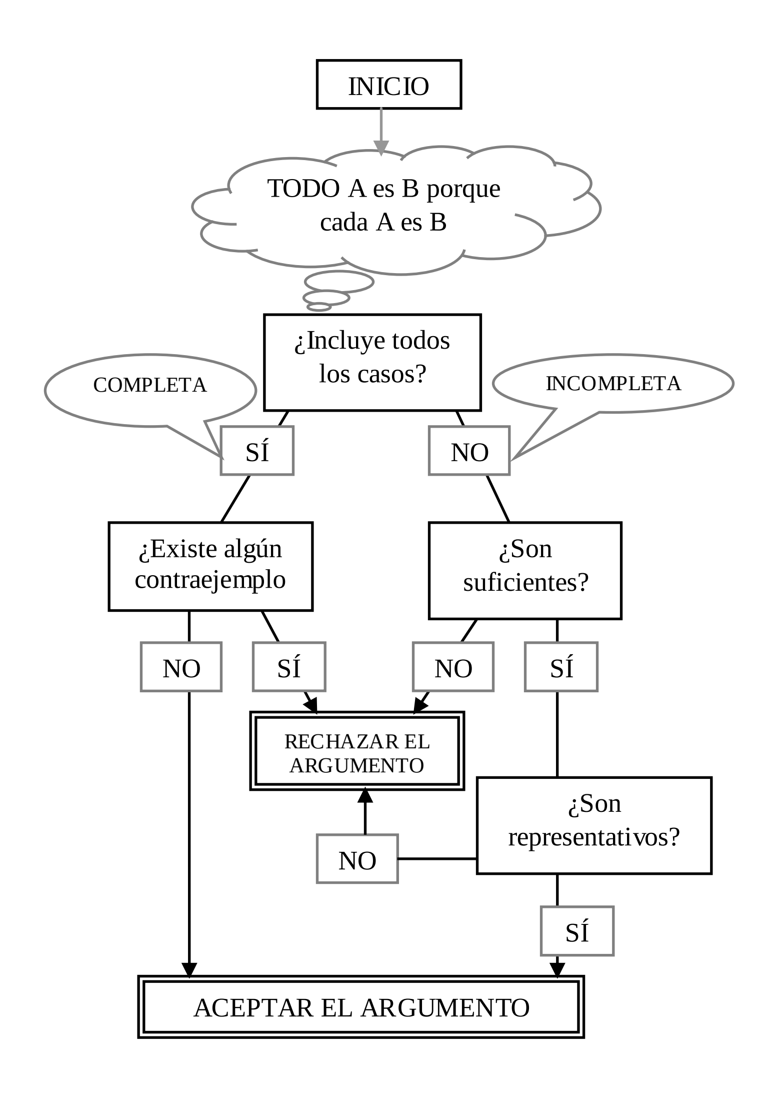
VII. Toda generalización se corrobora cuantas veces aparece un nuevo caso que pueda incluirse (inducirse) en la misma regla.

VIII. Aplicación. Toda regla establecida puede formar la primera premisa de un argumento deductivo que nos permita interpretar un caso dudoso.

Se incurre en la falacia del ***Secundum quid*** al aplicar indebidamente una regla a casos excepcionales.

Figura 6.

DIAGRAMA PARA EL ANÁLISIS DE LAS
GENERALIZACIONES



Anexo : La generalización a partir de un solo caso.

> *¿A cuenta de qué beberse el tonel entero pudiendo conocer la calidad del vino con sólo probar un trago?*[257]

Por paradójico que parezca, es posible generalizar a partir de un solo caso. Vamos a la frutería y, aprovechando que nadie nos mira, catamos un grano de uva. Como nos gusta, compramos un kilo porque suponemos que al ser todos los granos más o menos similares, con probar uno cualquiera sobra. Basta con que sea típico, es decir, que sea verdaderamente "cualquiera".

Las características que corresponden a un caso típico se pueden generalizar a todos los de su clase. Por ejemplo: para concluir que los cuchillos de plástico (todos) se rompen sin necesidad de violentarlos, no precisamos muchas pruebas. Basta con una o a lo sumo dos experiencias para afirmar que lo observado puede aplicarse a todos los miembros de la misma clase.

> S es P por ser S
> Luego, probablemente todo S será P

Quiere decir que mi cuchillo de plástico se rompe por el mero hecho de ser un cuchillo de plástico, esto es, que su composición es **razón suficiente** de su fragilidad. En consecuencia, puedo suponer que lo mismo ocurrirá con todos los de la misma clase, porque todos comparten la misma razón suficiente. Esto es lo mismo que decíamos en los argumentos por analogía.

Un caso aislado permite generalizar sobre todos los del mismo tipo. Se trata de una generalización presuntiva, como todas las incompletas, con una diferencia importantísima: se apoya en casos muy representativos.

> *El incendio de la discoteca demuestra que todas las salas de similares características, constituyen trampas mortales.*
>
> *El accidente del avión Concorde, aconseja retirar de la circulación todos los aparatos del mismo modelo.*

Para generalizar de esta manera necesitamos suponer que todos los sujetos vienen a ser iguales en el aspecto al que nos referimos, por ejemplo: las salidas de emergencia en las discotecas, los motivos de avería en un Concorde, etc. En otras palabras: nuestra generalización se refiere a una característica que está necesariamente vinculada a la naturaleza del objeto: *Si mis gafas de plástico se rayan, es porque son de plástico*.

En términos esquemáticos, decimos:

> A es B por ser A *(mis gafas de plástico se rayan porque son gafas de plástico)*
> Luego, probablemente, todo A es B *(todas las gafas de plástico se rayan)*

Queremos decir que ser A implica ser B; que el mero hecho de ser A es **razón suficiente** para que le atribuyamos B.

[257] Luciano*: Hermótimo.*

Podemos generalizar, pues, siempre que nos refiramos a caracteres compartidos por todos los individuos del mismo género.

> *En cualquier parte que tastes la mar la hallarás salada*. Tirante el Blanco.

Si un chaleco antibalas se perfora, parece razonable suponer que todos los ejemplares del mismo lote, en cuanto comparten la naturaleza, la estructura y la manera de reaccionar, van a comportarse del mismo modo. Y así será, salvo que lo impida alguna particularidad del caso estudiado que lo convierta en excepcional. Si los ciruelos de mi huerta florecen en Marzo, puedo sospechar con razón que todos los ciruelos florecen en Marzo.

> *Er queré quita er sentío*
> *lo igo por esperiensia*
> *porque a mí m'a suseío.* (Soleá).

La copla sobreentiende que cualquier enamorado representa bien al conjunto de todos los que en el mundo han sido. Podemos generalizar cuando lo que se dice de uno se puede afirmar con seguridad de todos. *El que hace una hace ciento; visto uno, vistos todos*.

> *Si alguno de vosotros se enamoró de una muchacha linda, sabe que digo la verdad.*[258]

No cuenta, pues el número de datos, sino su representatividad. Cuando ésta es máxima, el número de casos puede ser mínimo. Claro está que si podemos aportar más de un ejemplo, tanto mejor. Un sólo caso bien pudo ser casualidad (excepción); dos o tres serían demasiadas casualidades.

El ejemplo que utilicemos debe ser típico, sin particularidades que anulen su representatividad. La norma segura es que los sujetos o los sucesos que contemplamos como ejemplos de un grupo sean **cualesquiera**, esto es, que no se diferencien del común, que sean representativos para la cualidad que señalamos, como el botón de muestra o la cata del melón: representantes de un conjunto que se pueda considerar uniforme, homogéneo (mismo *genus*). Que sean típicos.

> *Mira a Ronaldo. Se ve que los brasileños juegan muy bien al fútbol.*

¡Todos, no! Algunos: los que juegan bien al fútbol, juegan bien al fútbol; pero no parece que ese carácter se pueda predicar de toda la población.

Volveremos a encontrar este tipo de generalización al examinar los argumentos por analogía.

En resumen:

La generalización a partir de un ejemplo extrae sus conclusiones examinando un caso particular y generaliza sobre todos los miembros de la misma clase.

Todo S es P por ser S

Un solo ejemplo fundamenta una generalización cuando se trata de un caso típico.

---

[258] Epicteto: *Diatribas*. III, 5, 19.

LOS ARGUMENTOS CONDICIONALES I[259]

Si existe el efecto, existe la causa.

El presente capítulo vamos a dedicarlo a la forma que con más frecuencia utilizamos para presentar un razonamiento deductivo: el argumento condicional, cuya primera premisa recoge las condiciones que exigimos para que algo se cumpla o se afirme: *Si tiene paperas, no puede ir al colegio; Si es hombre, es mortal; Si es mayor de edad, puede votar*.

Si termino los deberes, puedo usar la "playstation".
He terminado los deberes
Luego, puedo usar la "playstation".

Como en todo argumento, se trata de aportar las razones que justifiquen una conclusión. El argumento condicional emplea dos: un hecho (*he terminado los deberes*) y, como garantía, un juicio condicional (*Si termino los deberes, puedo usar* la *"playstation"*.).

Si es mayor de edad, puede votar
Carlos es mayor de edad
Luego, Carlos puede votar.

En términos esquemáticos:

Si A, entonces afirmo B
X es A.
Luego, X es B

Lo empleamos continuamente en cualquier tipo de cuestión:

Conjetural*: Si fue el asesino, tuvo que estar presente.*
Nominal*: Si el robo es en una Iglesia, se llama sacrilegio*
De valoración*: Si es para algo ilegal, no cuentes conmigo.*

El juicio condicional

Los argumentos condicionales contienen, pues, como primera premisa un juicio condicional. Llamamos así a los que afirman algo sujeto a una condición suficiente: *si es tinerfeño, es español*. Nos señalan en qué condiciones, en qué supuesto, estamos autorizados para afirmar algo. Se reconocen estos juicios porque emplean la conjunción *si* o la expresión *si... entonces*: *si hoy es domingo, entonces habrá misa en la ermita*.

Si se da A, entonces afirmo B

---

[259] Se les ha llamado también argumentos **hipotéticos** por partir de una premisa que no es categórica sino condicionada, aunque algunos llaman hipotéticos sólo a los condicionales encadenados. Otros, no sin razón, consideran hipotéticos todos los argumentos deductivos compuestos: condicionales, disyuntivos y conjuntivos. Nosotros nos atenemos a lo dicho: **argumentos condicionales**, que es la denominación más extendida y la menos equívoca

Si es jueves, comeremos paella.

En todo juicio condicional distinguimos dos componentes. A la primera parte de la proposición, la que condiciona el juicio, la llamamos antecedente y al resto, donde se expresa nuestra afirmación condicionada, consecuente. Así en el ejemplo anterior, *Si es jueves* forma el antecedente, y *comeremos paella*, el consecuente. Conviene no olvidarlo porque a veces el juicio se expone al revés: primero se enuncia la afirmación y luego su condición:

Comeremos paella, si es jueves.
Perderás el autobús, si no te levantas.

Los juicios condicionales que utilizamos para argumentar cuentan con el respaldo de una generalización. Puedo afirmar: *Si es cebra, entonces tiene la piel rayada*, porque me consta que *Todas las cebras tienen la piel rayada*. Dicho al revés, cualquier generalización puede convertirse en un juicio condicional. Una generalización descriptiva como: *Siempre que viene deja su coche en la calle,* nos permite afirmar: *Si ha venido, estará su coche en la calle*. Lo mismo ocurre con una generalización causal: *Siempre que se tira una piedra a un cristal, se rompe éste,* se convierte en *Si tiras la piedra, romperás el cristal*. En fin, lo mismo ocurre con las normas o generalizaciones normativas: *Toda persona mayor de edad puede votar* nos permite afirmar: *Si es mayor de edad, puede votar*. Ya se comprende que lo mismo vale para las generalizaciones presuntivas o probables: *Las suecas, en general, son protestantes,* nos permite afirmar: *Si es sueca, probablemente es protestante*.

En resumen:

Los argumentos condicionales son razonamientos deductivos cuya primera premisa es una proposición condicional.

En una proposición condicional se distinguen dos partes: antecedente y consecuente.

Construimos los juicios condicionales apoyados en las generalizaciones.

¿Qué clase de condición se expone en los juicios condicionales?

Al estudiar el Argumento Causal, hablábamos de condiciones suficientes o necesarias para la producción de un efecto. En los juicios condicionales utilizamos los mismos conceptos para señalar el tipo de condición que nos permite afirmar o negar algo. Por ejemplo:

Si Carlos es madrileño, entonces es español.

No decimos que ser madrileño cause ser español, sino que si Carlos es madrileño se da la condición para poder afirmar que es español, y que, si no es español, podemos afirmar que no es madrileño.

Aclarado esto, parece obvio que el antecedente forma una condición suficiente y no necesaria. Es suficiente porque si aparece nos permite afirmar el consecuente, y no es necesaria porque si falta no podemos negarlo: cabe, por ejemplo, que uno sea español sin ser madrileño.

Si Carlos es madrileño puedo afirmar que es español.
Si Carlos no es madrileño no sé si será español.

El consecuente, por su parte, forma una condición necesaria pero no suficiente:

Es necesaria: *Si Carlos no es español, no puede ser madrileño*.
No es suficiente: *Que Carlos sea español no basta para afirmar que es madrileño*.

En una palabra:

Si afirmo A, puedo concluir B, pero si niego A no hay conclusión posible.
Si niego B, puedo concluir noA, pero si afirmo B no hay conclusión posible.

En resumen:

el antecedente, o condicionante forma una condición suficiente, esto es, que si se cumple justifica el consecuente.

el consecuente, o condicionado, forma una condición necesaria, esto es, que si no se da (si se niega), permite negar el antecedente.

Las dos formas correctas del argumento condicional

Un argumento condicional se puede, resolver de dos maneras, es decir, con dos tipos de premisa menor; afirmar el antecedente o negar el consecuente.

a.) Si se afirma el antecedente, (si se cumple la condición suficiente), puede afirmarse el consecuente (lo que se afirmaba *sub conditione*).

Si pide coñac, nos suelta un discurso.
Ha pedido coñac.
Dios nos asista.

Si A, entonces B
Se da A
Luego, afirmo B

Si un hombre es sabio, puede dar un buen consejo.
Juan es sabio.
Luego, Juan puede dar un buen consejo. [260]

b. Si se niega el consecuente, falta la condición necesaria para afirmar su antecedente, luego podemos negarlo.

Si no hay acuerdo, cesará la huelga
No cesa la huelga
Luego no se ha producido el acuerdo.

Si A, entonces B

---

[260] Tradicionalmente, esta variedad de argumento condicional se conoce como ***Modus ponens*** *o Modus ponendo ponens* (modo en el que afirmando, afirmo). Al afirmar el antecedente, se afirma el consecuente. Los argumentos condicionales fueron sistematizados por la escuela estoica cuando Atenas era la capital educativa del mundo romano. No debe sorprender, pues, que conserven una terminología clásica. La hemos respetado porque forma parte de la cultura lógica más elemental.

No se da B
Luego, puedo afirmar que no se ha dado A.

Negar que se cumpla el *consecuente*, nos autoriza para rechazar el *antecedente*.

Si un hombre es sabio, puede dar un buen consejo.
Juan no puede dar un buen consejo,
Luego, Juan no es sabio.[261]

Falacias en los argumentos condicionales

Son dos, la falacia del antecedente y la falacia del consecuente. Ambas se deben a la confusión de condiciones suficientes y necesarias. Es falaz cualquier conclusión que se extraiga de una **negación del antecedente**, es decir, de negar una condición suficiente (que no es única), por ejemplo:

Si es madrileño, es español
No es madrileño.
Luego, no es español.

Igualmente es falaz cualquier conclusión que se apoye en la **afirmación del consecuente**, porque una condición necesaria no basta para concluir. Por ejemplo:

Si es madrileño, es español.
Es español.
Luego es madrileño.

En resumen:
El razonamiento correcto afirma el antecedente, el falaz, lo niega.
El razonamiento correcto niega el consecuente, el falaz, lo afirma.

Refutación de un argumento condicional

Un argumento condicional se puede refutar en dos circunstancias:

1. porque el juicio condicional es falso. Por ejemplo:

— *Si es jueves, habrá paella.*
— *He comido aquí más de un jueves y nunca me han dado paella.*

2. porque el argumento es falaz. Recuerde que puede serlo de dos maneras. Por ejemplo: del juicio condicional *Si es un gato, entonces es perezoso*, puedo extraer dos malas conclusiones:

Este bicho no es un gato, luego no es perezoso (niego el antecedente).
Este bicho es perezoso, luego es un gato (afirmo el consecuente).

---

[261] Tradicionalmente, esta variedad de argumento condicional se conoce como ***Modus tollens*** *o Modus tollendo tollens* (el modo en que negando, niego). Al negar el consecuente, se niega el antecedente. *Tollere* significa sacar, quitar, es decir, negar.

Algunos usos habituales del argumento condicional

1. Como estrategia argumental

Ayudan a organizar la persuasión razonada. Por ejemplo:

Si una acción favorece el interés de todos los afectados y no viola los derechos de nadie, entonces tal acción es moralmente aceptable.
Al menos en algunos casos, la eutanasia activa favorece el interés de los afectados y no viola los derechos de nadie.
Luego, al menos en algunos casos, la eutanasia activa es moralmente aceptable.

Exponemos la primera premisa en forma hipotética para que se acepte con más facilidad. Si la segunda premisa constituye un hecho indiscutible, nadie podrá negarnos la conclusión.

2. Para rechazar proposiciones ajenas, o descartar hipótesis provisionales:

Si este bicho fuera una araña tendría ocho patas, pero tiene seis. [Luego, no es una araña.]
Si te fijaras en lo que lees no confundirías el modus ponens con el tollens, pero los confundes. [Luego no te fijas.]

3. Para analizar las alternativas de cualquier enumeración:

Pueden estar en Benidorm o en Sierra Nevada.
Si estuvieran en Benidorm lo sabría Matilde.
Si estuvieran en Sierra Nevada, habrían llevado los esquíes.

4. En la reducción al absurdo:

Si es verdad que se fue ayer, ¿cómo es que está aquí?

5. En la argumentación *ex-silentio*: Argumentamos *ex-silentio* (por el silencio) cuando nos apoyamos en una ausencia significativa de datos.

Si hubiera ocurrido algo, lo sabríamos, pero no lo sabemos, luego no puede ser cierto.

Es una variedad del *modus tollens:* se niega el consecuente.

Los entimemasE:\cauce\

Un argumento condicional completo consta de tres premisas:

Si se desea conservar la pesca, deben limitarse las capturas.
Queremos conservar la pesca.
Luego, debemos limitar las capturas.

Ya se ve que una vez aceptada la verdad de la primera premisa el resto resulta obvio. Son argumentos que se comprenden aunque los expongamos como entimemas en los que falta la segunda premisa y, con frecuencia, la conclusión:

> *¿Cómo no voy a mojarme? ¡Ya sabes que si voy a las Cortes me roban el paraguas!*
> *Si hay que decir la verdad, es un sinvergüenza.*
> *Si el niño se queja, es que no está bien.*
> *Si quieres que confíe en ti, no mientas.*

Aunque la primera premisa no habla de hechos reales sino hipotéticos, damos por entendido que se han cumplido, esto es, que se afirma el antecedente.

> *— Estoy siempre a vuestra disposición.*
> *— Pagando.*
> *— Eso se sobreentiende.*[262]

En ocasiones, todo el juicio condicional se condensa en una conclusión cuyas premisas son obvias:

> *¡Tú no estás bien de la cabeza! (Si dices eso, es que no estás bien de la cabeza. Lo dices, luego...).*
> *¿No quieres crecer? ¡Cómete las espinacas!*
> *Al no haber dicho nada, es que piensa volver.*

A veces el condicional se produce a lo largo de la conversación:

> *— Si sigue por ese camino, no nos entenderemos.*
> *— ...*
> *— Veo que sigue usted igual, así que vamos a dejarlo.*

También utilizamos el condicional para resumir una explicación:

> *— No sé qué le ocurre al niño: se queja mucho.*
> *— Si se queja, es que no está bien.*

Vea ahora el diagrama para los argumentos condicionales.

---

[262] . Rabelais. *Tercer libro de Pantagruel, 34.*

RESUMEN GENERAL DE LOS ARGUMENTOS CONDICIONALES

I. Los argumentos condicionales son razonamientos deductivos cuya primera premisa es una proposición condicional.

En una proposición condicional se distinguen dos partes: antecedente y consecuente.

a. el antecedente, o condicionante expresa una condición suficiente, esto es, que si se cumple justifica el consecuente.

b. el consecuente, o condicionado, forma una condición necesaria, esto es, que si no se da (si se niega), permite negar el antecedente.

II. Se pueden resolver de dos maneras:

i. Afirmando que se cumple la condición (*modus ponens*)

ii. Negando que se cumpla la consecuencia (*modus tollens*).

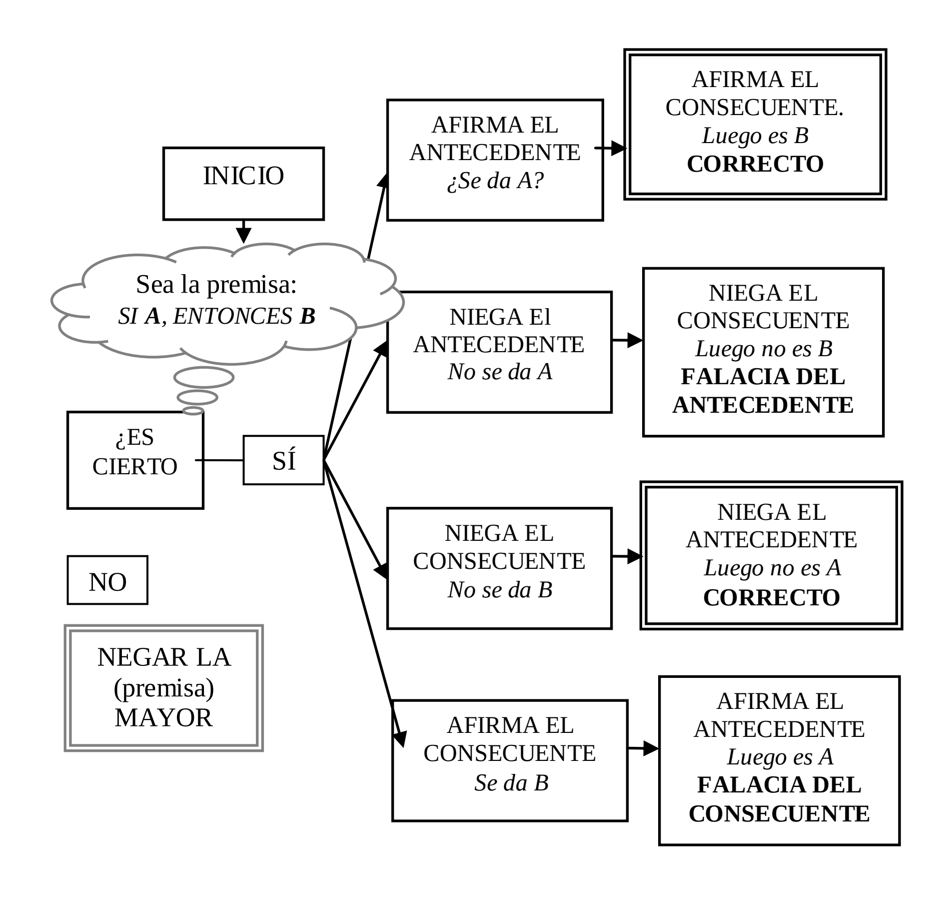
III. Las falacias que aparecen en los argumentos condicionales son dos, y ambas se producen por interpretar una condición suficiente como necesaria:

i. Falacia del antecedente. Pretende concluir negando una condición que no es necesaria. Negar una condición suficiente no es concluyente.

ii. Falacia del consecuente, que pretende concluir afirmando una condición que no es suficiente. Afirmar una condición necesaria no es concluyente.

Figura 7

DIAGRAMA PARA EL ANÁLISIS DE UN **ARGUMENTO CONDICIONAL**



LOS ARGUMENTOS CONDICIONALES
II EL CONDICIONAL PRESUNTIVO

*Si nieva, **probablemente** no llegará el correo.*

Los juicios condicionales que empleamos con mayor frecuencia, son presuntivos:

Si Ingrid es sueca, probablemente es protestante.
Si mengua el coñac, probablemente se lo ha bebido mi cuñado.

Son juicios basados en generalizaciones incompletas:

Los suecos suelen ser protestantes.
Cuando falta coñac, lo más frecuente es que se lo beba mi cuñado.

En términos esquemáticos, un juicio condicional presuntivo dice:

Si A, entonces probablemente C

Se afirma que si se da **A**, se da la condición suficiente para presumir **C**; **A** conduce a la presunción de **C**.

Si presenta tos, fiebre y dolor de costado, tengo razón suficiente para suponer que se trata de una pulmonía.
Si corta el Mus, seguramente lleva Pares y Juego.

Son juicios sujetos a excepciones, con lo cual puede ocurrir que el antecedente sea cierto y el consecuente falso, lo que era inimaginable en los condicionales vistos hasta ahora (categóricos). Por eso, las conclusiones de un juicio condicional presuntivo sólo pueden ser plausibles.

— *¿Volverá pronto la secretaria?*
— *Eso espero, porque ha dejado su bolso en la mesa, (Si ha dejado el bolso en la mesa, lo probable es que regrese pronto).*

Si A, probablemente C
X es A
Entonces, X es probablemente, C

Tampoco son conclusiones definitivas, sino provisionales, porque un mejor conocimiento de los hechos puede obligarnos a modificarlas.

Puesto que aceptamos la existencia de excepciones, no podremos refutarlo en el caso de que no se cumpla el consecuente:

—Si es noruega, probablemente será protestante.
—No es protestante.
—Sin embargo, puede ser noruega, porque hay excepciones.

La cadena de argumentos condicionales

> *Amado lector: si tú fuiste más de dos meses seguidos a presenciar las sesiones de Cortes, tú has padecido neurastenia; si tú has padecido neurastenia, tú puedes comprendernos.*[263]

Con los argumentos condicionales, como con todo argumento deductivo, podemos formar cadenas en las que la conclusión de cada uno de ellos afirme el antecedente (o condición) del siguiente:

> *Si estamos a primero de mes la gente cobra el sueldo.*
> *Si la gente cobra el sueldo gasta más en taxis.*
> *Si circulan más taxis, se estancará el tráfico en las calles.*
> *Luego, si estamos a primero de mes, se estancará el tráfico en las calles.*
>
> Si A, entonces B
> Si B, entonces C
> Si C, entonces D
> Luego, si A, entonces D

Como ocurre en las cadenas causales, si se cumple la primera condición, el resto debe suceder de forma automática, supuesto que las premisas son ciertas, porque van apareciendo las condiciones suficientes para los pasos sucesivos.

> *Si compras ese coche tendrás que firmar un puñado de letras, con lo que no te alcanzará el dinero para el resto de tus compromisos y darás sablazos para llegar a fin de mes. ¿Has comprado el coche? entonces darás sablazos para llegar a fin de mes.*

En esta cadena, podemos concluir que, si se confirma el antecedente de la primera premisa (A), se puede afirmar B y C. También podemos concluir que si se niega el consecuente de la última premisa (C), no se pueden afirmar ni B ni A: *No pide dinero prestado luego no ha comprado el coche*.

> *Si el hombre es libre, es responsable.*
> *Si es responsable, puede ser sancionado.*
> *Luego si es libre, puede ser sancionado* (afirmo el antecedente).
> *Luego si no puede ser sancionado, no es libre* (niego el consecuente).

En resumen:

Los juicios condicionales pueden formar cadenas en las que el consecuente de cada uno se convierte en antecedente del siguiente.

Se pueden resolver afirmando el antecedente de la primera premisa, o negando el consecuente de la última.

Toda cadena argumental debe ser examinada con cuidado, porque con facilidad oculta argumentos parciales inadmisibles:

[263] W. Fernández Flórez: *Acotaciones de un oyente*, 1, L.

> Touchstone— *Si nunca has estado en la corte, no has visto buenas costumbres; si no has visto buenas costumbres, es que las tuyas son malas; y lo malo es pecado, y por pecar te condenas. Estás en peligro, pastor.*[264]

Pueden verse buenas costumbres fuera de la Corte. No son lo mismo hábitos corteses y buenas costumbres. La carencia de buenos modelos no implica mala conducta. No todo lo malo es pecado. Si todos los que pecan se condenaran, el cielo cerraría por quiebra.

En esta obra aparecen las cadenas argumentales en el Sorites o encadenamiento, en la Falacia de la Pendiente Resbaladiza y en los Argumentos causales.

El caso del argumento bicondicional

Supongamos que pudiera afirmarse:

> ***Si*** *llueve y* ***sólo si*** *llueve, se moja el suelo.*

Cosas así pasan en muchos sitios. En un argumento condicional, la regla es que el antecedente exprese una condición suficiente entre otras posibles. En el ejemplo actual, sin embargo, no se deja sitio para ninguna otra posibilidad. Señala que la condición es única.

> *Si, y sólo si llega el cura, habrá misa.*
> Si A, y sólo si A, entonces B.

La partícula *Si* expresa que A es una condición suficiente (con ella basta para B).
Sólo si indica que A es una condición necesaria (sin ella no puede aparecer B).

> *Si (y solo si) miras por el microscopio, te convencerás.*
> *Si (y solo si) hubieras estado aquí, no habría muerto Lázaro.*

El antecedente se erige en **condición suficiente y necesaria**, con lo cual, las dos partes del enunciado se condicionan de la misma manera: suficiente y necesariamente. Cada término se comporta como antecedente y consecuente del otro. Ya se ve que estamos ante una combinación de dos condicionales cruzados. Por eso se le llama bicondicional.

> Si A, entonces B; y si B, entonces A.
> Si no A, entonces no B; y si no B, entonces no A.

> *Si y sólo si está poco hecha, le gusta la carne.*
> *Está poco hecha, luego le gusta.*
> *Le gusta, luego está poco hecha.*
> *No está poco hecha, luego no le gusta.*
> *No le gusta, luego no está poco hecha.*

Antecedente y consecuente pueden deducirse recíprocamente, con lo cual se pasean de la mano en todas direcciones. El argumento bicondicional carece de las falacias

[264] Shakespeare: *Como gustéis.*

descritas en el condicional simple. Se puede concluir tanto afirmando como negando antecedente y consecuente, es decir, de cuatro maneras:

Si, y sólo si, respira, vive
respira, luego vive.
no respira, luego no vive.
vive, luego respira
no vive, luego no respira.

En el lenguaje cotidiano rara vez empleamos la expresión *y sólo si*, con lo que hemos de adivinar por el contexto si estamos ante un argumento bicondicional o, en la duda, pedir aclaraciones: ¿se trata de una condición necesaria además de suficiente? En general, nos sentimos inclinados a interpretar todos los condicionales como si fueran simétricos, es decir bicondicionales:

Te lo diré si (y sólo si) me prometes no contarlo

—¿Pudo ser Juan el asesino?
—No, porque no estuvo presente (Si y sólo si estuvo presente pudiera ser el asesino).

Pensaba querellarse, salvo que le ofrecieran una explicación satisfactoria.
(Sólo si no recibía una explicación satisfactoria, pensaba querellarse)
Se ha querellado, luego no se la ofrecieron.

Como le dijeron al rey Suintila:

Rey serás si fecieres derecho; si non lo fecieres, non serás Rey.

En resumen:

El Argumento bicondicional, caracterizado por la expresión *si y sólo si*, es aquel en que antecedente y consecuente forman condiciones que son a la vez suficientes y necesarias. Por ello se puede concluir tanto afirmando como negando ambas.

Si afirmamos cualquiera de ellas, como son suficientes, la conclusión es válida. Si negamos cualquiera de las dos, como son necesarias, la conclusión también es válida.

No se dan, pues, las falacias descritas en los condicionales sencillos.

Los condicionales complejos

En una premisa condicional, tanto el antecedente como el consecuente pueden estar formados por una conjunción o una disyunción:

a. antecedente complejo:

1. En forma de conjunción:

Si no llueve, tengo el día libre y te has portado bien, te llevaré al circo (tres condiciones necesarias conforman una condición suficiente).

Si A+B+C, entonces D

Casio— *¿Comeréis conmigo mañana?*
Casca— *Sí, si estoy vivo, si no cambiáis de opinión y si vuestra comida vale la pena.*[265]

Las condiciones que establece Casca son necesarias y ninguna de ellas es suficiente, salvo la suma de las tres.

Dentro de poco hay feria en Buitrago. Si voy allá, y tengo dinero, y me acuerdo, y me quieres mucho, te he de comprar una peineta de concha con sus piedras azules. Moratín.[266]
Entregarás a Augusto los volúmenes sellados si está bien de salud, con buen ánimo y te lo pide.[267]

Muchas definiciones adoptan esta forma*: Es deudor si debe y no paga.*

2. En forma de disyunción:

Si aprueba los parciales o el final, podrá pasar el curso (dos condiciones suficientes).

Si A o B, entonces C

De este modo se presentan los dilemas*: si voy me criticarán por ir, y si no voy, por no ir.*

b. consecuente complejo:

1. En forma de conjunción:

Si viene, almorzaremos y daremos un paseo.

Si A, entonces B y C

Si alguien de fuera entró (digo, si entró), tuvo que cruzar el puente antes de la seis y permanecer escondido hasta las once.[268]

Muchos bicondicionales adoptan esta forma:

Si atiende nuestra invitación podrá conocer la enciclopedia más actual y recibirá un bonito regalo.
Si es mayor de edad puede trabajar, votar y casarse.

2. En forma de disyunción:

Si apruebas, pasarás el verano en Inglaterra o en los Estados Unidos.

Si A, entonces B o C

---

265 Shakespeare. *Julio César*.
266 L. Fdez. de Moratín: *El médico a palos*.
267 Horacio. *Epístolas II, XIII, 2-3.*
268 Conan Doyle: *El valle del terror.*

Si acepta las condiciones podemos ofrecerle un puesto o hacerlo socio.

RESUMEN GENERAL DE LOS ARGUMENTOS CONDICIONALES II

I. **Condicional presuntivo** es el que se forma a partir de una regla plausible. Cabe que el antecedente sea cierto y el consecuente falso (excepción). Sus conclusiones son probables y provisionales.

II. Los juicios condicionales pueden formar **cadenas** en las que la conclusión de cada uno afirma el antecedente del siguiente.

Se pueden resolver afirmando el antecedente de la primera premisa, o negando el consecuente de la última.

III. **Argumento bicondicional**, caracterizado por la expresión *si y sólo si*, es aquel en que antecedente y consecuente forman condiciones que son a la vez suficientes y necesarias. Por ello se puede concluir tanto afirmando como negando ambas. No se dan las falacias descritas en los condicionales sencillos.

IV. En una premisa condicional, tanto el antecedente como el consecuente pueden estar formados por una **conjunción** o una **disyunción**.

LOS ARGUMENTOS DISYUNTIVOS
I. LA DISYUNTIVA EXCLUYENTE

Esto o eso. No es esto, luego es eso.

El argumento disyuntivo.

Un argumento disyuntivo típico dice:

— *Has sido tú o ha sido tu hermano.*
— *Yo no he sido.*
— *Entonces, ha sido tu hermano.*

Dicho esquemáticamente:

Sólo puede ser A o B
no es B
Luego, es A

Es, pues, un argumento que se apoya en un juicio disyuntivo, es decir, en una proposición que recoge dos posibilidades incompatibles separadas por la conjunción "o" de modo que si se afirma una se excluye la otra:

O vienes o te quedas.

Modos de resolverlo

Para resolver cuál de las posibilidades es cierta (o más verosímil; o más conveniente) disponemos de dos caminos: negar una o afirmar la contraria:

Esto o eso; es esto, luego, no es eso.
Esto o eso; no es esto, luego es eso.[269]

a. Por negación o exclusión:

X es A o B
pero no es B
Luego es A

Si de las dos opciones se niega una, afirmamos la otra.

Debo gastar menos o ganar más.
No consigo ganar más,
Luego debo gastar menos.

Él— *¿Construyen aquí todas las casas iguales?*
Ella— *No.*

---

[269] Cicerón: *Tópicos*, 56.

Él— *Entonces hemos pasado por delante de esta casa seis veces (*de la película *La fiera de mi niña).*

b. Por afirmación:

En ocasiones sobran razones para inclinarse por una de las posibilidades y rechazar la contraria.

X es A o B
X es A
Luego no es B

Mercedes no puede estar en Santiago, porque la han visto en Málaga.

Afirmamos una de las posibilidades, con lo que la otra, al ser incompatible, queda descartada.

—Faltan 50 euros en la caja y sólo usted y yo tenemos la llave. ¿Qué me dice usted de eso?
—Pues mire: pongamos 25 euros cada uno y no hablemos más del asunto.

En resumen:
I. Argumentos disyuntivos son aquellos cuya primera premisa está formada por una disyunción.
II. Se resuelven de dos maneras:
a. Negando uno de los términos, con lo que se afirma el otro.
b. Afirmando uno de los términos, lo que niega el contrario.

Empleamos los juicios disyuntivos en toda clase de cuestiones, bien enfrentando alternativas diferentes (*Tuvo que ser o el lunes o el jueves*), bien una afirmación y su negación (*Estuvo o no estuvo*). De esta manera exponemos siempre las controversias: *La televisión es buena o no es buena para los niños*, sean conjeturales: *es posible o no es posible*; nominales*: se llama así o asao;* de valoración: *es útil o inútil*.

Requisitos para una disyuntiva

Utilizamos las disyunciones para expresar implícitamente que no existen más posibilidades que las presentadas y que sólo una de ellas puede ser cierta: *Está vivo o está muerto*. La disyuntiva, pues, ha de ser exhaustiva, y sus términos, incompatibles.

1. Exhaustiva

Es indispensable que contemple todas las posibilidades (o lo que es igual, que sea completa), para estar seguros de que la buena respuesta se halla entre ellas. A veces es obvio que no caben más alternativas:

Lo sabía o no lo sabía.
Tiene un infarto o no lo tiene.
El rey está rabioso o no lo está.

Cuando no es así, debemos justificar la selección:

Tuvo que ser el lunes o el jueves porque son ***los únicos*** *días de consulta.*

No consideró más que ***dos posibilidades****: ir al cine o quedarse en casa.*
Únicamente *han podido intervenir la Guardia Civil o la Policía municipal.*

2. Excluyente

El segundo requisito exige que solamente una de las posibilidades sea cierta, para lo cual ambas han de ser excluyentes: no es posible que A y B sean ciertos al mismo tiempo.

A excluye B
B excluye A

Esto ocurre en dos ocasiones: cuando los términos son contradictorios y cuando son contrarios, que vamos a examinar por separado.

a. Términos contradictorios

Los términos son contradictorios cuando el uno niega al otro:

Lo has *cogido o* ***no lo has*** *cogido.*
Es *rojo o* ***no es*** *rojo.*

No cabe término medio entre una idea y su negación. No es posible que los dos sean ciertos, ni que los dos sean falsos. Uno ha de ser cierto y el otro falso.

Son también excluyentes aquellos términos que son **incompatibles**. En unos casos lo impone la propia naturaleza de las cosas:

o gato o perro.
o cara o cruz.

No cabe que se den los dos términos al mismo tiempo.

Sabéis bien, atenienses, que nos os es posible valeros, al mismo tiempo, de las leyes patrias y de Andócides. Una de dos, o hay que borrar las leyes, o hay que apartarse de este hombre.[270]

Son también incompatibles los que, por voluntad de las personas se establecen así para cerrar el paso a otras posibilidades:

Esto es lo que hay: O lo tomas como está o lo dejas.
O estás conmigo o estás contra mí. Aquí no cabe término medio

Estas disyuntivas impuestas por la voluntad se comportan como dilemas.

Lo importante de las disyuntivas formadas con términos contradictorios es que son completas.

b. Términos contrarios.

Los términos contrarios son también incompatibles entre sí, es decir, no pueden darse los dos al mismo tiempo, pero, a diferencia de los contradictorios, ambos pueden ser falsos: ni caliente ni frío: templado. Los contrarios no agotan el abanico de las

---

[270] Lisias: *Contra Andócides.*

posibilidades. Permiten un número variable de grados entre sus extremos. Siempre cabe un término intermedio que sea el verdadero:

entre noche y día, el crepúsculo;
entre blanco y negro, el gris;
entre derecha e izquierda, el centro.

La lista puede ser interminable: rico/pobre; temprano/tarde; alto/bajo; alegre/triste; bueno/malo; aquí/allá; conocido/desconocido...

O gana el Madrid este partido, o lo pierde.

Siempre cabe el empate que no es ni lo uno ni lo otro. Estamos pues ante una disyuntiva cuyos términos son excluyentes (no se puede ganar y perder al mismo tiempo) pero hemos de considerar una tercera posibilidad:

A o B o ninguno de los dos.

Quizá tengo yo razón y quizá la tienes tú. Pero es fácil que ambos estemos equivocados.

Una disyunción de contrarios que no incluya el término medio (ni lo uno ni lo otro), es incompleta:

¿Qué te ha parecido la película, buena o mala? Ni buena ni mala, regular.
¿Estaba el semáforo rojo o verde? Amarillo.
O es moralmente bueno o es condenable. Es moralmente indiferente.

En resumen:

I. Los requisitos que exigimos a una disyuntiva son:

1. Que sea exhaustiva, esto es, que esté completa.
2. Que sea excluyente, es decir, que sus términos se excluyan recíprocamente.

II. Los términos pueden ser excluyentes en dos circunstancias:

a. Cuando son contradictorios.
b. Cuando son contrarios.

III. Son contradictorios cuando cada uno representa la negación del otro, en cuyo caso, no queda resquicio entre ellos: no cabe término medio. X es A o B. Son disyuntivas completas.

IV. Son contrarios cuando admiten un término medio. Una disyuntiva de términos contrarios presupone que ambos pueden ser falsos (ni lo uno ni lo otro) por lo cual no está completa hasta que se considera el término intermedio: X es A o B o ninguno de los dos.

V. Si queremos evitar el término intermedio (y los malentendidos que provoca con frecuencia en las discusiones cotidianas), nos conviene utilizar disyuntivas contradictorias del tipo A o no-A:

Es de día o no es de día.
Es blanco o no es blanco.
Está a la derecha o no está a la derecha.
Gana el partido o no lo gana

¿Cómo sabemos que una disyuntiva es excluyente?

En castellano empleamos la conjunción "o" de manera ambigua. Puede interpretarse en sentido excluyente o en sentido no excluyente. Por ejemplo, la disyunción:

O apruebas el examen o no pasarás el curso.

se interpreta inequívocamente como excluyente: o una cosa o la otra, pero no ambas a la vez.

Sin embargo, la disyuntiva:

Serán aprobados los que hayan superado los exámenes parciales o el examen final.

no se interpreta como excluyente: entendemos que en ambos casos se aprueba el curso: basta con que se dé cualquiera de las posibilidades, y nadie será rechazado por cumplir las dos (A o B o ambas).

— *¿Qué prefieres, querida, un abrigo de cibelina o quince días en París?*

— *¡Quince días en París! Además es mejor comprar allí el abrigo, ¿no te parece?* Xaudaró.

Algunos escritores, que desean resaltar la interpretación no excluyente, conjuran la confusión con el talismán y/o, que significa: *uno u otro o ambos*.

Puede usted hablar con el Decano y/o el Vicedecano.

Mientras espera, puede usted leer y/o pasear.

El equívoco no es muy importante porque, en la mayor parte de las ocasiones, el propio contexto nos permite salir de dudas. De todos modos, podemos evitar la ambigüedad añadiendo la cláusula *y no ambas cosas a la vez*, u otras que vengan a expresar lo mismo: *una de dos, de lo contrario, la o duplicada: o...o*. Son expresiones que nos ayudan para combatir cualquier malentendido.

Una de dos, o estudias o te pones a trabajar.

Deja de molestar o de lo contrario tendremos un disgusto.

O los fusiles o las cadenas. O todos o ninguno, O todo o nada. Bertold Brecht.

A nosotros, como hemos dicho, nos interesan las disyunciones excluyentes y así entendemos todas, salvo que se nos insinúe lo contrario (A o B pero no ambos).[271]

El nuevo padre a la enfermera:

-*¿Es niño?*

-*No*.

-*¡Ah, es una niña!*

-*¿Quién se lo ha dicho?*

La argumentación

Para resolver una disyuntiva hemos de excluir uno de los términos. Ya hemos visto que podemos hacerlo porque lo negamos (negación) o porque afirmamos el contrario (afirmación). Argumentamos esta decisión analizando cada alternativa mediante un argumento condicional:

Nos hemos quedado sin luz en casa o en todo el barrio.
Si es en todo el barrio no habrá luz en la calle.
Si es en casa, habrá saltado el fusible.
No ha saltado el fusible
Luego ha sido una avería del barrio.

Es A o B
Si fuera A, resultaría C

[271] En la Lógica Formal las cosas ocurren al revés: la disyunción válida no es excluyente. De hecho se considera no excluyente toda disyunción salvo que se indique lo contrario con la expresión: *pero no ambas*. Para nosotros, en cambio, toda disyuntiva ha de ser excluyente, y consideramos que siempre es excluyente salvo que se indique lo contrario con la expresión *o ambas*: *Aquí lo que procede es bajar las pensiones, o subir la gasolina, o ambas cosas*.

Si fuera B, resultaría D
Pero no resulta D
Luego es A

Con frecuencia excluimos una de las posibilidades por reducción al absurdo, es decir, porque conduce a consecuencias que serían absurdas (en términos lógicos) o imposibles o simplemente inaceptables (en términos materiales, morales, políticos o sociales).

Aquí caben dos posibilidades: negociar con los terroristas o no negociar.
Negociar equivale a que una democracia supedite la voluntad popular a las coacciones de una minoría armada (absurdo).
Luego no se debe negociar.

Es A o B
Si fuera A sería absurdo
Luego es B

En muchísimas ocasiones, no es preciso desarrollar argumentalmente la disyuntiva. Es tan obvia que nos limitamos a exponerla sin más comentarios:

Tengo ahora mismo posibilidad de elegir entre dos extremos en disyuntiva: o pasar por vuestro cómplice o acusaros.[272]

En ocasiones transformamos la disyuntiva en otra que recoge las consecuencias. De este modo obtenemos un planteamiento más expresivo y más útil para quien tiene que decidir:

Hacemos la reconversión industrial o no la hacemos
   Si la hacemos vamos a perder algunos empleos
   Si no la hacemos se hundirá la industria y perderemos todos los empleos
Luego se trata de escoger entre perder algunos empleos o perderlos todos.

Es A o es B
   Si fuera A, resultará C
   Si fuera B, resultará D
Luego hemos de escoger entre C o D

El autor de tamaña salvajada o carece de escrúpulos o carece de cerebro
   Si carece de escrúpulos es un psicópata
   Si carece de inteligencia es un cretino
De modo que estamos ante un psicópata o un cretino.

Una de dos: o no tendremos plebe, o hemos de tener tribunos de la plebe.[273]

Falacias en los argumentos disyuntivos

Se produce una falacia por falsa disyunción cuando se emplean premisas que no son ciertas, exhaustivas o excluyentes. Como, además, el argumento disyuntivo encierra dos argumentos condicionales, puede caer en todos los errores que caracterizan a estos.

---

[272] Demóstenes: *Sobre la embajada fraudulenta*.
[273] Tito Livio, III, 52, 8.

Vea ahora el diagrama para el análisis de los argumentos disyuntivos.

RESUMEN GENERAL DE LOS ARGUMENTOS DISYUNTIVOS EXCLUYENTES

I. Argumentos disyuntivos son aquellos cuya primera premisa está formada por una disyunción: X es A o B.

II. Se resuelven de dos maneras:

a. Negando uno de los términos, con lo que se afirma el otro: No es A, luego es B.

b. Afirmando uno de los términos, lo que descarta al contrario: Es A, luego no es B.

III. Los requisitos que exigimos a una disyuntiva son:

1. Que sea exhaustiva, esto es, que esté completa: no cabe sino A o B.

2. Que sea excluyente, es decir, que sus términos se excluyan recíprocamente: o A o B (y no ambos).

Los términos pueden ser excluyentes en dos circunstancias:

a. Cuando son contradictorios.

b. Cuando son contrarios.

Son contradictorios cuando cada uno representa la negación del otro, en cuyo caso, no queda resquicio entre ellos: no cabe término medio. X es A o B. Son disyuntivas completas.

Son contrarios cuando admiten un término medio. Una disyuntiva de términos contrarios presupone que ambos pueden ser falsos (ni lo uno ni lo otro) por lo cual no estará completa hasta que se considera el término intermedio: X es A o B o ninguno de los dos.

Si queremos evitar el término intermedio (y los malentendidos que provoca con frecuencia en las discusiones cotidianas), nos conviene utilizar disyuntivas contradictorias del tipo A o no-A.

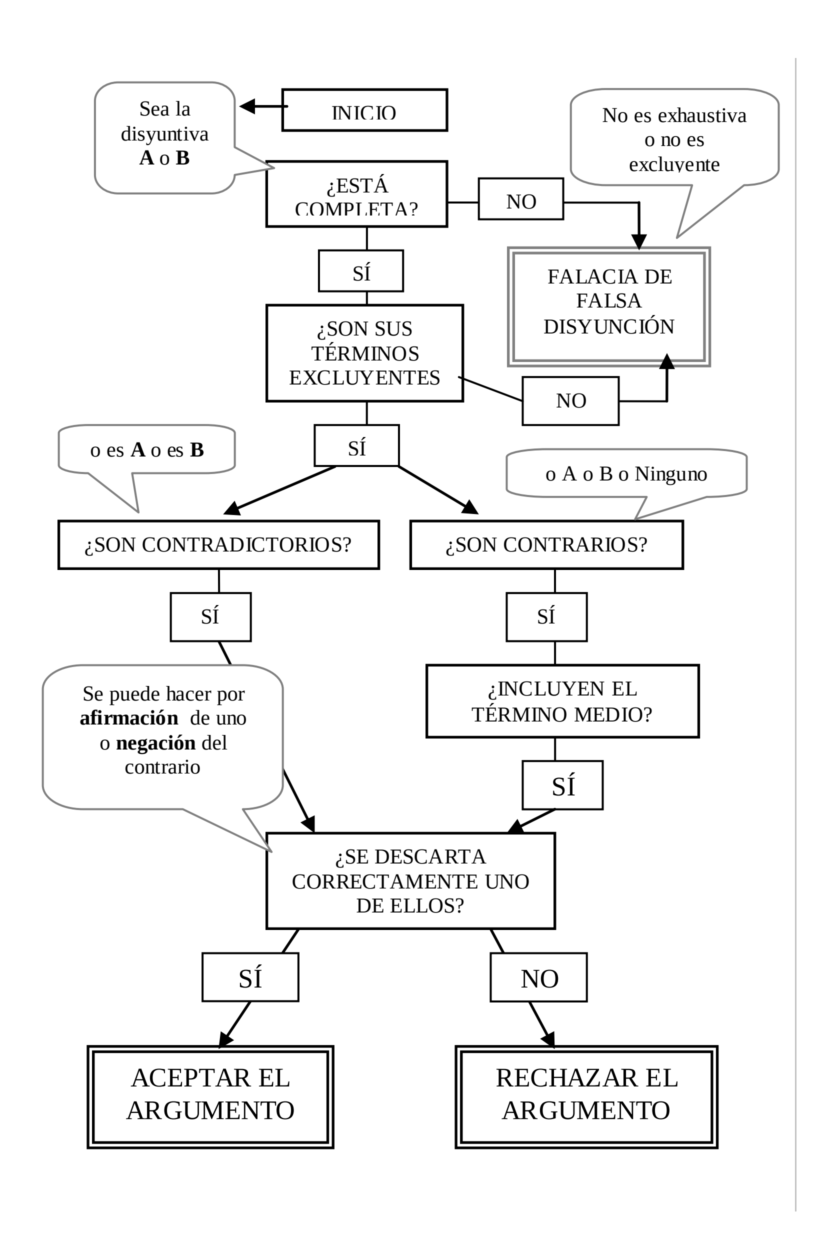
IV. Se produce una falacia de falsa disyunción, cuando se emplean premisas que no son ciertas, exhaustivas o excluyentes. Como, además, encierra dos argumentos condicionales, puede caer en todos los errores que caracterizan a estos.

Los argumentos disyuntivos tienen una segunda parte: Argumentos disyuntivos II, que conviene ver cuanto antes.

Figura 8.

DIAGRAMA PARA EL ANÁLISIS DE LOS ARGUMENTOS

DISYUNTIVOS EXCLUYENTES



LOS ARGUMENTOS DISYUNTIVOS
II. LA DISYUNTIVA NO EXCLUYENTE

— ¿Ha sido una imprudencia o un accidente?
— Las dos cosas.

La disyuntiva no excluyente

Si un comensal nos pregunta:

¿Vas a tomar sopa o ensalada?

La respuesta dependerá del ambiente en el que nos la hagan: si se trata de un restaurante en los que se sirve menú del día, entenderemos que la oferta del primer plato forma una disyunción excluyente, es decir, que obliga a escoger una cosa o la otra (A excluye B). Por el contrario, si nos encontramos en un autoservicio, bien pudiéramos responder: las dos cosas, porque no entendemos que se trate de opciones incompatibles (A no excluye B). Admitimos una tercera posibilidad: ambas.

A o B o ambas.

Este ambas debe ser considerado como una alternativa más, de lo contrario la disyunción resultará incompleta, como ocurre en este ejemplo:

El hombre sólo puede hacer dos cosas duraderas con la mujer; o discutir o casarse con ella. Este es un gran argumento a favor de la discusión. Noel Clarasó.

Es manifiesto que falta la opción más frecuente: *o ambas cosas*.
Así, pues, cuando topamos con una disyuntiva que no es excluyente estamos obligados a considerar sus tres alternativas: X es A o B o ambas.

El crimen lo ha cometido por fuerza o bien el mayordomo, o bien la doncella o bien ambos juntos.
A mi coche le falla la bujía, el delco o las dos cosas.
Es posible apuntar a un fin recto y errar en los medios conducentes al fin, como es posible también errar en el fin y acertar en los medios conducentes a él, y es posible en fin, no acertar en ninguna de ambas cosas.[274]

Una vez que la disyuntiva está completa, se resuelve, por exclusión, como todo argumento disyuntivo.

Las opciones abiertas

Llamamos opciones abiertas a las proposiciones que incluyen las cuatro posibilidades que caben en una disyuntiva no excluyente:

X puede ser ***A*** *o* ***B*** *o* ***ambos*** *o* ***ninguno*** *de los dos.*

---

[274] Aristóteles: *Ética eudemia*, 1227b, 20.

Es decir que puede ser cierto A, o B o las dos, y cabe que ambas sean falsas.

> *— ¿Qué piensa de los detenidos?*
> *— Están todas las posibilidades abiertas: ha podido ser el marido, la señora, ambos o ninguno de los dos.*
>
> *Podemos mandar al chico a Inglaterra, a Estados Unidos, a los dos sitios o dejarlo en casa.*

Cuando nos enfrentamos a un problema con las opciones abiertas (como suele ocurrir al construir hipótesis), hemos de resolverlo por parcelas hasta excluir todas las posibilidades menos una. Los guiones de algunos discursos (y de muchas novelas policíacas) tienen esta estructura, y quedan muy bien.

> Epicuro— *O bien Dios quiere arrancar el mal de este mundo y no puede hacerlo, o bien puede hacerlo y no quiere; o bien ni puede ni quiere, o, finalmente, quiere y puede. Si quiere y no puede, es impotencia, algo contrario a la naturaleza de Dios; si lo puede y no quiere, es maldad, cosa no menos contraria a su naturaleza; si ni quiere ni puede, es a un tiempo maldad e impotencia; si lo quiere y puede (la única de estas posibilidades acorde con Dios) ¿de dónde procede el mal en la tierra?*[275]

La enumeración de posibilidades

Con frecuencia nuestras disyuntivas contienen más de dos términos:

> *O vas a Madrid, o vas a Sevilla o te quedas en Santiago.*
> Sherlock Holmes— *¿Son manchas de sangre, de barro, de roña, de fruta o de qué?*[276]
> Fray Luis de León- *El torcer la justicia siempre es y se hace o por flaqueza o por ignorancia o por malicia.*[277]

Lo importante es que la enumeración esté completa, sean términos excluyentes o no lo sean, y no olvidarse, cuando el caso lo requiera, de agregar la posibilidad de que sean ciertos varios al mismo tiempo, que lo sean todos o que no lo sea ninguno.

> *¿Dices que prestaste este dinero? O lo tenías tú, o lo recibiste de alguno, o lo encontraste, o lo hurtaste. Ni lo tenías, ni te lo dieron, ni lo hallaste, ni tampoco fue hurtado. Luego no lo prestaste.*[278]
>
> Napoleón— *Dentro de tres meses se firmará la paz o el enemigo será arrojado de nuestro territorio o yo habré muerto.*[279]

Falta *o ninguna de ellas* que fue lo que ocurrió en realidad. Ni se firmó la paz, ni se liberó Francia ni se murió Napoleón.

---

[275] Citado por Voltaire. *Diccionario filosófico: Bien (Todo está).*
[276] Conan Doyle: *Estudio en escarlata.*
[277] Fray Luis de León: *Exposición del libro de Job,* XLII.
[278] Quintiliano: V, X, 66.
[279] Chateaubriand, *Memorias de ultratumba*, I.

Supuesto que la enumeración sea completa, argumentaremos exactamente igual que si se tratara de una disyuntiva: afirmamos uno de sus términos o negamos todos los demás.

> S es A o B o C
> Pero no es B ni es C
> Luego es A

> *El asesino hubo de ser: o Pedro, o Carlos, o Andrés.*
> *Si hubiera sido Pedro, tuvo que estar presente, pero estaba de viaje. Luego no fue Pedro.*
> *Si hubiera sido Andrés, tuvo que manejar el arma, pero no pudo, porque es paralítico. Luego no fue Andrés.*
> *En conclusión: si no han sido ni Pedro ni Andrés, tuvo que ser Carlos.*

Así se exponen los diagnósticos diferenciales y las hipótesis en general. Así argumenta, por ejemplo, Allan Poe en *Los crímenes de la calle Morgue*:

> *Los asesinos tuvieron que salir por la puerta, por la chimenea o por la ventana de la habitación trasera. Sabemos que no utilizaron la puerta porque había testigos; y no cabe un ser humano por el hueco de la chimenea. Si estas dos posibilidades son imposibles, necesariamente tuvieron que salir por la ventana aunque esté cerrada por dentro. Sólo nos falta demostrar que esta aparente imposibilidad no es tal en la realidad.*

Sherlock Holmes sigue el mismo camino:

> *Si no pudo retroceder por donde vino y no hay desviaciones ni atravesó el descampado, entonces, por el procedimiento de exclusión, tenemos que suponer que se dirigió hacia Charlington Hall.*[280]

Como es obvio, el argumento no se resuelve si nuestra exclusión es parcial:

> *La avería tenía que ser por un fallo de la batería, del delco o de las bujías. Le he cambiado las bujías, así que ahora el coche irá como la seda.*

A veces no podemos descartar convincentemente todos los términos, con lo que la conclusión es otra enumeración, aunque más reducida:

> X es A o B o C o D
> Pero no es C ni D
> Luego es A o B

> *Sólo hay cuatro medios de que un grupo dirigente sea derribado del poder. O es vencido desde fuera, o gobierna tan ineficazmente que las masas se le rebelan, o permite la formación de otro grupo que lo pueda desplazar, o pierde la confianza en sí mismo. Después de mediados del siglo XX el primer peligro ha desaparecido: no hay posibilidad de una derrota militar. El segundo peligro es sólo teórico: las masas nunca se levantarán por su propio impulso. Por tanto, los únicos peligros*

[280] Conan Doyle: *El regreso de Sherlock Holmes: Aventura de la ciclista solitaria.*

> *auténticos son la aparición de un nuevo grupo capacitado o el crecimiento del escepticismo en las filas gubernamentales.*[281]

No siempre desarrollamos las enumeraciones. Con frecuencia basta con exponerlas a sabiendas de que existe una preferencia obvia:

> *La constitución reconoce como ley fundamental la religión católica, y ofrece a la nación protegerla por leyes sabias y justas. ¿Quien ha de ser el juez de la sabiduría y justicia de estas leyes? ¿Los inquisidores, la curia romana, el clero de España o la autoridad soberana de la nación?* Argüelles.

No es necesario razonar más. Mostrar una propuesta manifiestamente incompatible con otras nos ahorra argumentaciones. Basta con enumerar las posibilidades para que resalten sus contradicciones y sus absurdos potenciales.

Vea ahora el diagrama para el análisis de los argumentos disyuntivos no excluyentes

---

RESUMEN DE LOS ARGUMENTOS DISYUNTIVOS NO EXCLUYENTES

I. Una disyuntiva no excluyente debe incluir el término ambas: A o B o ambas

II. Las opciones abiertas consideran todas las posibilidades: A o B o ambas o ninguna.

III. Las enumeraciones, según los casos, deben considerar que cabe:
- que sea cierto uno de los términos
- que lo sean varios
- que lo sean todos
- que no lo sea ninguno.

IV. Las posibilidades de una premisa disyuntiva son:
- X es A o B (caso de las disyuntivas excluyentes entre términos contradictorios)
- X es A o B o ninguno (caso de las disyuntivas excluyentes entre términos contrarios)
- X es A o B o ambos (caso de las disyuntivas no excluyentes)
- X es A o B o ambos o ninguno de los dos (caso de las opciones abiertas)
- X es A o B o C o D o varios o todos o ninguno de ellos (caso de las enumeraciones)

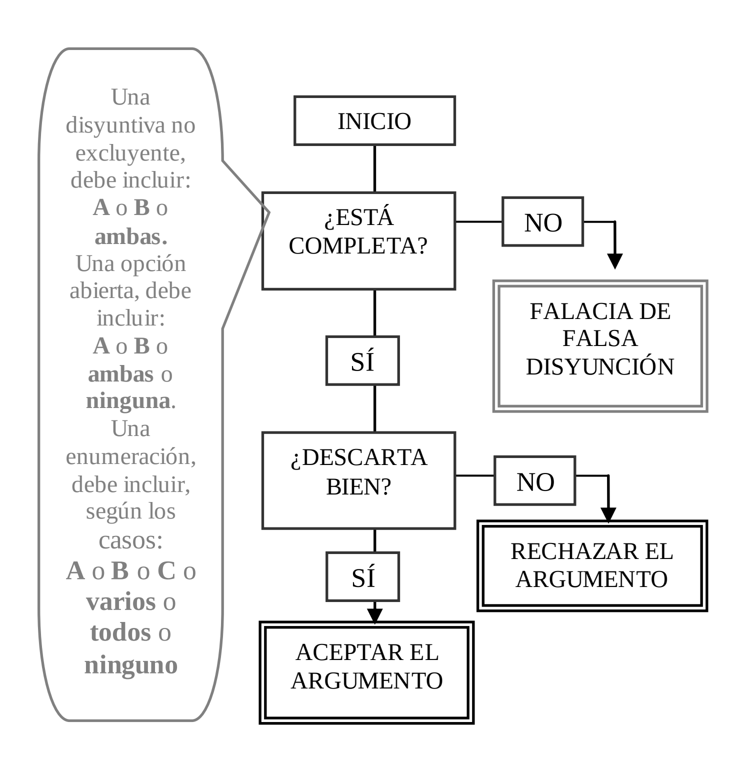
---

[281] Orwell: *1984*.

Figura 9.

DIAGRAMA PARA EL ANÁLISIS DE LOS ARGUMENTOS

DISYUNTIVOS NO EXCLUYENTES



LOS ARGUMENTOS DISYUNTIVOS
III. EL DILEMA

Mala cosa es tener un lobo cogido por las orejas, pues no sabes cómo soltarlo ni cómo continuar aguantándolo. Terencio.

La disyuntiva monótona

Pongamos la disyunción, *o contigo o sin ti*, y escuchemos cómo argumenta la copla:

Ni contigo ni sin ti,
Tienen mis males remedio;
Contigo, porque me matas;
Y sin ti, porque me muero.

Hemos de reconocer que la situación se presenta muy complicada porque, **se mire por donde se mire**, conduce al **mismo** resultado lúgubre e **irremediable**.

Preguntado Sócrates si era mejor casarse o no casarse, respondió: cualquiera de las dos cosas que hagas te arrepentirás.[282]
Tanto si cae la piedra sobre la olla como la olla sobre la piedra, lo paga la olla.

Estamos ante un argumento típicamente disyuntivo, pero con una diferencia principal: escoja uno la alternativa que escoja, la conclusión no varía. Los griegos lo llamaron dilema porque, como todos los argumentos disyuntivos, ofrece dos proposiciones, es decir, dos premisas. Funde dos argumentos en uno.

Escribirte cosas trilladas no quiero; nuevas, no puedo. Veo que lo primero no te conviene a ti, y para lo segundo no tengo tiempo yo. [283]

Tipos de dilema

Se distinguen dos tipos de dilemas: el **simple** y el **complejo**.

a. En el **dilema simple**, las alternativas desplegadas conducen al **mismo** resultado:

Ha de ser A o B
Si A, entonces C
Si B, entonces C
____
Sea A o sea B, resulta C

Una de dos, intenta irritarnos o no.
Si lo intenta, no debemos enfadarnos, porque le proporcionaríamos una satisfacción que no merece.
Si no lo intenta, tampoco debemos enfadarnos, porque sería hacerle una injusticia.
Luego, en ningún caso, debemos enfadarnos.[284]

---

[282] Diógenes Laercio: *Sócrates*.
[283] San Agustín: *Cartas*, 13. 1.

Señores, o creemos en la religión porque así nos lo dicta nuestra conciencia, o no creemos en la religión porque también la conciencia nos lo dicta. Si creemos porque nos lo dicta nuestra conciencia, es inútil, completamente inútil, la protección del Estado. Si no creemos en la religión porque nuestra conciencia nos lo dicta, en vano es que el Estado nos imponga la creencia. Castelar.

Cuando tengo dinero no puedo trabajar, y cuando no lo tengo, las preocupaciones no me dejan. Xaudaró.

b. En el **dilema complejo**, aunque los resultados son **diferentes**, resultan ambos desagradables, con lo que, a efectos prácticos, es como si fueran iguales.

A o B
Si A, entonces C (que no me gusta)
Si B, entonces D (que no me gusta)
____
En conclusión: C o D

Apruebas la reforma laboral, o no la apruebas.
Si la apruebas, te malquistas a los sindicatos.
Si no la apruebas, te enfrentas a los empresarios.
En cualquier caso, vas a quedar mal (con los unos, o con los otros).

Si no comes lo lamentas y, si comes, también. O pasas hambre o engordas.

En esta segunda variedad de dilema se comienza por una disyunción para concluir otra en la que ambas opciones resultan desagradables. Por eso asociamos la palabra dilema a situación difícil o insoluble.

He aquí un dilema: dos males entre los que resulta forzoso elegir.[285]

Si me quedo aquí me dará dolor de cabeza, y, si no me quedo, me aburriré.

Los cuernos del dilema

En un dilema no hay escapatoria. Por eso se llama también **argumento cornudo**: tiene dos salidas, pero las dos están cerradas.

Díjose dilema porque así aprieta y fuerza por los dos lados, que, o por el uno o por el otro coge al contrario. Por cuyo motivo fue llamado también silogismo cornudo. Porque de tal suerte se disponen en él las astas de la argumentación que quien de la una se libra, cae en la otra. Fray Luis de Granada.

Es más útil para refutar la opinión ajena que para sostener la nuestra:

¿Para qué recriminarte? Si eres honrado no te lo mereces, y si no lo eres, te dará igual.
Cicerón— *Si es malo ¿por qué lo frecuentas?; si es bueno ¿por qué lo denuncias?*

---

[284] Borrelli: *Elementos del arte de pensar*.
[285] Bentham. *Falacias políticas, IV, VI, Ejemplo 1º.*

> Jesucristo— *Si he obrado mal, repréndeme por el mal; y si bien, ¿por qué me hieres?*

Comienza enumerando los varios caminos que pueden tomarse, o las razones que el contrario pueda tener para defenderse, y en cada senda pone un obstáculo insuperable, una respuesta que no admite réplica, con lo que deja al contrario en situación de no hallar salida por ningún lado:

> *Si sabías lo que iba a pasar, tu obligación era habernos advertido, pero no lo hiciste, así es que calla ahora. Si no lo sabías, eras tan ignorante como todos, y no tienes derecho a decir nada.*[286]

> *Si esos libros son buenos, ¿por qué los condenas? Y si son malos, ¿por qué los lees?*[287].

> *O tu conosces al mundo y a sus engaños o no. Si no le conosces, ¿por qué le sirves? Si le conosces ¿por qué le sigues?*[288]

Son muy útiles como corolario de demostraciones previas, porque resumen con brillantez la argumentación y refuerzan sus efectos en la mente de los oyentes.

> *En resumen: ¿Eres o no eres capaz de resolver el problema? Si eres capaz, serás culpable por no cumplir con tu obligación. Si no eres capaz, serás culpable por haber aceptado el cargo. No tienes escapatoria: o cumples o dimites.*

> *En suma, señores: un sistema de dos cámaras parlamentarias, en el que el Senado duplica el esfuerzo del Congreso, no es más que un despilfarro de tiempo y de dinero, porque es hacer dos veces mal el trabajo que debería bastar con hacer una vez bien. Eso, en el supuesto de que ambas cámaras estén de acuerdo. Porque, si no lo están, ¿qué hace el Senado sino perjudicar la tarea del Congreso? De manera que si el Senado está de acuerdo con el Congreso, el Senado sobra; y si no está de acuerdo, es pernicioso. Y no hay vuelta de hoja. O el Senado está de acuerdo con el Congreso o no lo está y, en consecuencia, o el Senado es superfluo o el Senado es pernicioso.*

La salida del dilema complejo: el mal menor

> *Las democracias no tienen todavía solución para los fundamentalistas;*
> *Si los toleran, parece que les permiten atentar contra ellas;*
> *Si los atacan, parece que dejan de ser democracias.* Adam Michnik *(de la prensa).*

> *O convoco las elecciones ahora o las convoco en Marzo.*
> *Si las convoco ahora, pierdo.*
> *Si las convoco en Marzo, también pierdo.*
> *Las pierdo en ambos casos.*

---

[286] Demóstenes: *Sobre la corona.*
[287] Tomás Moro: *Carta a un monje.*
[288] Fray Antº de Guevara: *Reloj de príncipes*

El panorama no es halagüeño, pero es preciso escoger, lo cual significa que hemos de salir del dilema. La situación parece incómoda por ambos lados, pero si pretendemos hacer algo más que lamentarlo, convendrá calibrar la importancia de los dos males, dejando a un lado las semejanzas para destacar las diferencias. Diremos que existe un mal menor.

> *Si convoco las elecciones ahora, pierdo por el 3%, y si las convoco en Marzo perderé por el 15%*

En este nuevo nivel de consideraciones no estamos ya ante dos opciones idénticas y podemos escoger, aunque se trate de una elección resignada. En general, cuando hemos de optar entre males comparables, las circunstancias pueden resultar determinantes, hasta el punto de romper el dilema.

> Sempronio— *¿Dejarle he solo o entraré allá? Si le dejo, matarse ha; si entro allá, matarme ha. Quédese solo. Más vale que muera aquel a quien es enojosa la vida, que no yo que disfruto con ella (La Celestina).*

> Demóstenes— *Y aún más, varones atenienses, que tampoco se os pierda de vista lo siguiente: que ahora tenéis posibilidad de elección sobre si vosotros debéis luchar allí, o aquél [Filipo] aquí junto a vosotros. Ahora bien, en cuanto a cuál es la diferencia entre luchar aquí o allí, creo que no necesita mayor razonamiento.*[289]

Así resolvemos nuestros principales y más graves conflictos, que son los dilemas morales. No quisiéramos sacrificar ningún valor pero hemos de escoger.

> Andrómaca— *Si olvido a Héctor y abro las puertas de mi corazón al esposo actual, pareceré malvada para con el muerto. Y si, por el contrario, me muestro despectiva con éste, me haré odiosa a mis propios señores.* [290]

> Cicerón— *He aquí el dilema que me tiene preocupado: si me voy en calidad de legado a Grecia, me parece que hasta cierto punto evito el peligro de la masacre inminente, pero incurriré en algún reproche por haber abandonado la república en un momento tan grave; por el contrario, si me quedo, veo que sin lugar a dudas correré peligro, pero puede ocurrir que sea de provecho para la república.*[291]

Si nos agravian con un jaque doble en el ajedrez, aceptaremos que nos han puesto en un brete, porque a nadie agrada perder una pieza haga lo que haga. Sin embargo, antes de resolver qué pieza sacrificamos, ponderaremos cuál de las dos pérdidas nos perjudica menos. Supongo. En realidad ¿qué hacemos? negar que las dos pérdidas tengan el mismo valor, es decir, superar un dilema que carece de interés salvo para quienes deambulan por el mundo con vocación de plañidera.

> *El rey del país envió un dilema en su debida forma al matemático Wolff: este dilema le permitía elegir entre salir de Halle en el plazo de veinticuatro horas, o*

---

[289] *Olintíaco*.
[290] Eurípides: *Las Troyanas*.
[291] Cicerón: *Cartas a Atico*, 367, 4.

> *ser ahorcado. Y como Wolff razonaba muy cuerdamente, no dejó de abandonar la ciudad.* [292]

La respuesta al dilema: retorsión o devolución del argumento

Se llama retorsión al hecho de girar un argumento para que se vuelva contra quien lo emplea. El ejemplo más clásico (se viene repitiendo desde hace 2500 años) se refiere a Corax, el padre de la retórica. El caso es que Corax había enseñado abogacía al joven Tisias y pactó con su alumno el aplazamiento del pago de los honorarios hasta que Tisias ganara su primer pleito. Como Tisias, para evitar el pago, no aceptaba la defensa de ninguna causa, Corax presentó una demanda y acudieron ambos ante el juez:

> Corax— *O ganas este pleito, o lo pierdes: si lo pierdes, deberás pagarme por perderlo, y si lo ganas, deberás pagarme porque habrás ganado tu primer pleito. En ambos casos, has de pagar.*
> Tisias— *O gano este pleito o lo pierdo: si lo gano, no deberé pagarte, en virtud de la sentencia absolutoria, y si lo pierdo, tampoco deberé pagarte porque todavía no habré ganado ningún pleito. En ambos casos no tendré que pagar.*[293]

Otro ejemplo de abogados:

> Dilema*: La abogacía es inútil porque si el letrado gana el pleito es debido al propio peso de la razón que asiste al cliente; si lo transige es a costa de renunciar a una parte de la pretensión de su defendido; en fin, si lo pierde, es a causa de la impericia del defensor. Es inútil en los tres casos.*
> Retorsión*: La abogacía es útil porque si el letrado gana el pleito es debido a su habilidad en hacer valer las razones decisivas del triunfo de la causa; si lo transige, ha asegurado una parte de la pretensión del cliente; por último, si lo pierde, aun descartando la posibilidad de una sentencia injusta, puede ser debido a lo arduo de la causa, a la extraordinaria mayor pericia del defensor de la parte adversa, o a imprevisibles circunstancias que han frustrado el éxito de una prueba bien propuesta y debidamente practicada.*[294]

Bien se ve que esta forma de refutar un dilema complace a cualquier auditorio, porque parece que los dos litigantes compitan en ingenio. El procedimiento para efectuar la retorsión consiste en *invertir los consecuentes* del dilema (negar lo que este afirma y viceversa), aportando las mejores razones disponibles. Como hemos visto en los ejemplos expuestos:

> *si pierdes el pleito...* ***deberás pagar*** *por perderlo.*
> *si pierdo el pleito...* ***no tendré que pagar****, pues no habré ganado ningún pleito.*
> *si el abogado transige...* ***es a costa*** *de las pretensiones del cliente.*
> *si el abogado transige...* ***ha asegurado una parte*** *de la pretensión del cliente.*
> *si el Senado está de acuerdo con el Congreso...* ***es inútil****, porque repite el mismo trabajo.*
> *si el Senado está de acuerdo con el Congreso...* ***es beneficioso****, porque asegura los buenos resultados.*

---

[292] Voltaire: *Diccionario filosófico, China (De la).*
[293] Sexto Empírico: *Contra los profesores* II, 97-98.
[294] J. Mans: *Lógica para juristas.*

Naturalmente, hay que hacerlo con las dos alternativas para concluir, con sus mismos mimbres, lo contrario de lo que pretendía quien propuso el *cornuto*.

> Ante el dilema: *No debes arengar al pueblo, porque si hablas con justicia, te odiarán los hombres; y si con injusticia, los dioses, responderemos: Debes arengar al pueblo, puesto que, si hablas con justicia te amarán los dioses y, si con injusticia, los hombres.*[295]
>
> *Un señor pretendía que se viera su causa a puerta cerrada, para que mejor se examinasen sus razones y para no padecer sonrojo si perdía. Pero se le replicó: si tu causa es buena, es mayor gloria tuya que se vea públicamente; y si es mala, ¿por qué pleiteas?* [296]
>
> *Dices que quienes conozcan la lengua griega preferirán leer las obras originales, y quienes la ignoren no leerán siquiera las nuestras; te diré que tales argumentos no me convencen. Creo que los que no pueden leer las obras griegas leerán las nuestras, y quienes sepan griego no despreciarán las obras de los romanos.*[297]

Falacias en los dilemas

Se produce una falacia de falso dilema, de la misma forma que en todo argumento disyuntivo, cuando se emplean premisas que no son ciertas, exhaustivas o excluyentes. Como, además, encierra dos argumentos condicionales, puede caer en todos los errores que caracterizan a estos.

Dejaremos el dilema con Quevedo:

> *Siempre tenemos razón para ser cornudos: porque si la mujer es buena, comunicarla con los prójimos es caridad; y si es mala, el alivio propio.*

Vea ahora el diagrama para el análisis del dilema

RESUMEN GENERAL DE LOS DILEMAS

I. Un dilema es un argumento disyuntivo en el que las dos opciones alternativas conducen al mismo resultado.

II. Existen dos variedades:

- **dilema simple**, en el que las conclusiones son idénticas.
- **dilema complejo**, en el que las conclusiones son diferentes pero de la misma calidad a efectos prácticos (generalmente indeseables).

III. Un dilema se puede resolver:

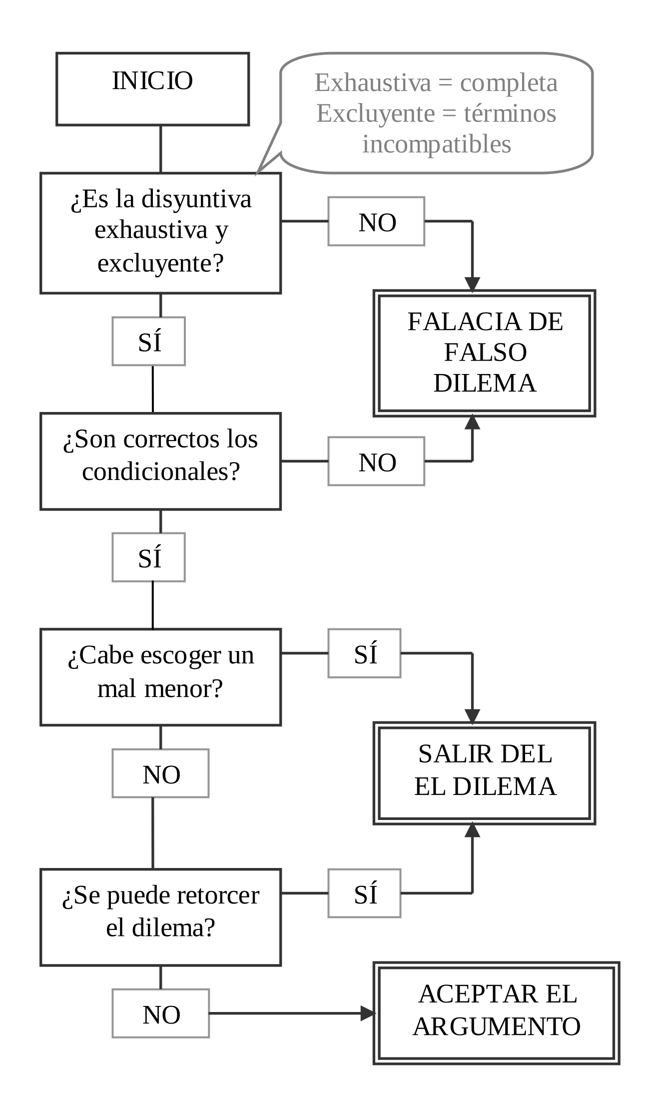
- a. Si es falaz, porque sus términos no son ciertos, exhaustivos o excluyentes
- b. Si cabe escoger un mal menor.
- c. Si es posible retorcer el argumento.

---

295 Aristóteles: *Retórica*, 1399a, 24-25.
296 Gibert: *Retórica o reglas de la elocuencia.*
297 Cicerón: *Cuestiones Académicas*. I, III.

Figura 10

DIAGRAMA PARA EL ANÁLISIS DEL **DILEMA**



EL ARGUMENTO *EX SILENTIO*, argumento por el silencio o argumento que alega una evidencia negativa.

Cuando, en un terreno virgen y despejado, no se ve al enemigo es que no está.[298]

Definición

Con frecuencia ocurre que el silencio de los datos es significativo:

He buscado al perro por toda la casa y no lo encuentro, luego no está.

La carencia de datos nos permite alcanzar la conclusión. El argumento *ex silentio* alega que algo no es cierto porque no existen datos que lo sostengan (silencio).

Da por supuestas dos cosas: 1). que estamos hablando de datos que podemos buscar y, 2). que los hemos buscado adecuadamente. Estos dos supuestos constituyen sus requisitos.

Buscar al perro es algo que está a mi alcance.
Lo he buscado adecuadamente (por toda la casa).
No lo encuentro.
Luego, no está en casa.

Es un argumento que usamos continuamente en todos los órdenes de la vida. Por ejemplo, es el argumento favorito de los médicos:

Está usted muy bien. No le he encontrado nada.

El médico ha buscado los signos que caracterizan a las enfermedades y, como no ve nada, concluye que su paciente está sano. Lo mismo ocurre con los historiadores:

El que San Dionisio Areopagita haya sido obispo de París tiene contra sí el silencio de todos los autores por todo el espacio de los ocho primeros siglos. Feijoo.[299]

No es razonable que se silencie un hecho tan notorio como que un santo haya sido obispo nada menos que de París.

Esquemáticamente, el argumento del silencio se puede representar como sigue:

Si A fuera cierto lo sabríamos (habría datos)
Pero no lo sabemos (no hay datos)
Luego A es falso.

Si el paciente tuviera una enfermedad conocida ofrecería datos
Pero no ofrece datos
Luego el paciente no tiene una enfermedad conocida

---

[298] *La Revue Militaire Francaise, mayo de 1927.* Citado por Wiesenthal*: Galería de la estupidez.*
[299] *Teatro crítico. Glorias de España. I, § 20.*

Como es natural, la solidez de un argumento *ex silentio* depende de lo convincente que parezcan sus premisas: 1) *si fuera cierto, habría datos*, y 2) *pero no hay datos*. Vamos a examinarlas:

Primera premisa: Si fuera cierto, habría datos

¿Es así? ¿Se puede saber lo que buscamos? Si existiera ¿dejaría rastros apreciables? No todas las cosas están al alcance de nuestros sentidos: por ejemplo los extraterrestres, el alma, el espíritu de los difuntos y otras entidades metafísicas. Aplicar el argumento *ex silentio* en estos casos constituye una falacia flagrante:

> *El alma humana no existe porque en la disección anatómica no aparece.*

¿Por qué es falaz? Porque parte de una primera premisa falsa: *Si fuera cierto que existe el alma humana se notaría en el cuerpo*. El mismo error comete quien argumenta en estos términos contra la existencia de los seres extraterrestres:

> *Los extraterrestres no existen. Si existieran ya lo sabríamos.*

El argumento *ex silentio* sólo es legítimo cuando la primera premisa es cierta, es decir, cuando podemos afirmar con fundamento que *si algo existiera dejaría rastros que nos permitieran percibirlo*.

Segunda premisa: *No hay datos*

Al decir *no hay datos* damos por supuesto que se buscó adecuadamente (algo que se puede buscar) y que no hemos encontrado nada. Decimos entonces que el silencio es significativo ¿Ha sido así? ¿Está todo bien examinado? La premisa es fuerte cuando nuestro examen es concienzudo. Inversamente, la premisa y la conclusión se debilitan cuando nuestras investigaciones son incompletas. Así ocurre, por ejemplo, cuando alguien afirma que el perro no está en la casa sin haber mirado bajo las camas. El proceso de búsqueda no ha ido tan lejos como para justificar la proposición. En otras palabras: este falso silencio no es significativo.

Por ejemplo: El padre Feijoo argumenta que si en la Francia medieval no aparecen determinados documentos, ese silencio es significativo, porque la paz favorecía en Francia el cultivo de las letras y su conservación. Podemos decir con bastante fundamento que lo que no se ha conservado es que no se ha escrito. Es muy improbable que los sucesos notables no fueran registrados, con lo que el silencio resulta significativo. Por el contrario, la falta de datos en el medioevo español es un mal argumento *ex silentio*, dada la situación de guerra (Reconquista) que ni favoreció la escritura ni la conservación de lo escrito. Este silencio no prueba nada, porque pudieron ocurrir muchas cosas que no han dejado memoria escrita.

Necesitamos, pues, que la carencia de datos sea significativa. Lo es cuando el examen ha sido completo, porque entonces disponemos de un conocimiento sólido aunque sea negativo. Si abro los ojos y veo un árbol adquiero un conocimiento evidente. Si abro los ojos y no veo ningún árbol tengo un conocimiento tan evidente como el otro aunque sea negativo.

Conclusión

Supuesto que dispongo de una primera premisa cierta y de un silencio significativo (segunda premisa), puedo concluir legítimamente que no existe o no está aquello de lo que no percibo rastros. El argumento *ex silentio* concluye siempre *negando* una posibilidad que carece de apoyos. Claro está que cuando las posibilidades en juego no son más que dos (sí o no), y una de ellas (el no) es segura, damos un paso más y *afirmamos* la contraria (argumento disyuntivo)

> *Mis gafas tienen que estar en el baño o en el dormitorio. Si no aparecen en el baño, han de estar en el dormitorio.*

Un médico que argumente *ex silentio* debiera decir: *no hay datos para sospechar que usted esté enfermo*. En lugar de ello prefiere afirmar la posibilidad alternativa: *está usted muy bien*.

La fuerza de la conclusión depende de la solidez de la primera premisa. Dado que nuestras afirmaciones ciertas pueden ser categóricas (necesarias) o presuntivas (probables) la conclusión hereda la misma cualidad.

> *Si hubieras estado en el cine, (necesariamente, probablemente) te hubieras tropezado con tu prima, pero ella no te vio, luego (necesariamente, probablemente) no estuviste en el cine.*

La conclusión es **necesaria** cuando las dos premisas son necesarias: si algo existe habrá datos necesariamente, y si los busco, aparecerán necesariamente. Si no aparecen es que ese algo no existe necesariamente.

> *No hay ningún vuelo a esa hora* (De haberlo figuraría necesariamente en la tabla de horarios y yo lo habría visto).
> *El número telefónico marcado no existe* (no figura en la memoria de la computadora, luego necesariamente no existe).
> *Ni se alborotaron las ovejas ni ladraron los perros, luego no ha sido el lobo* (si aparece el lobo las ovejas se alborotan y los perros ladran necesariamente).

Concluimos **presuntivamente** cuando cualquiera de las premisas es probable: si algo existe, por ejemplo un cáncer, es probable que ofrezca datos (primera premisa); si busco los rastros del cáncer es probable que los encuentre (segunda premisa). Si no encuentro nada es probable que no haya cáncer.

> *No aparece sangre en el análisis de orina, luego (probablemente) no sangra usted por el aparato urinario.*
> *Guardé todas las felicitaciones de Navidad en la misma carpeta. Si no está la de tu madre quiere decir que (probablemente) no nos felicitó.*

Ni qué decir tiene que salvo los contados casos en que consultamos una base de datos (el horario de vuelos, por ejemplo), nuestras conclusiones son probables porque nuestra capacidad de observación es insegura, como ocurre en las exploraciones médicas o en la investigación policial, situaciones en las que, por muy bien que miremos, hay cosas que se nos escapan. Muchas exploraciones clínicas, por ejemplo, no detectan un cáncer: caben falsos silencios, *falsos* (resultados) *negativos*.

Falacias

El argumento *ex silentio* puede ser falaz de dos modos:

1. Cuando la primera premisa es falsa.
2. Cuando a partir de premisas probables se pretende imponer una conclusión categórica.

Ambas figuran en el Diccionario de falacias: falacia del falso argumento *ex silentio* .

____________:____

RESUMEN DEL ARGUMENTO *EX SILENTIO*

I. Llamamos argumento *ex silentio* al que alega una evidencia negativa.

II. Su primera premisa es condicional y dice: *Si algo existe, habrá datos apreciables de su existencia*.

III. La segunda premisa dice: *He buscado adecuadamente los datos y no los encuentro* (silencio significativo)

IV. La conclusión puede ser categórica o presuntiva.

Es categórica cuando las dos premisas son necesarias

Es presuntiva cuando una o las dos premisas son probables

V. El argumento es falaz cuando:

La primera premisa es falsa

Se pretende una conclusión categórica a partir de premisas probables.

____

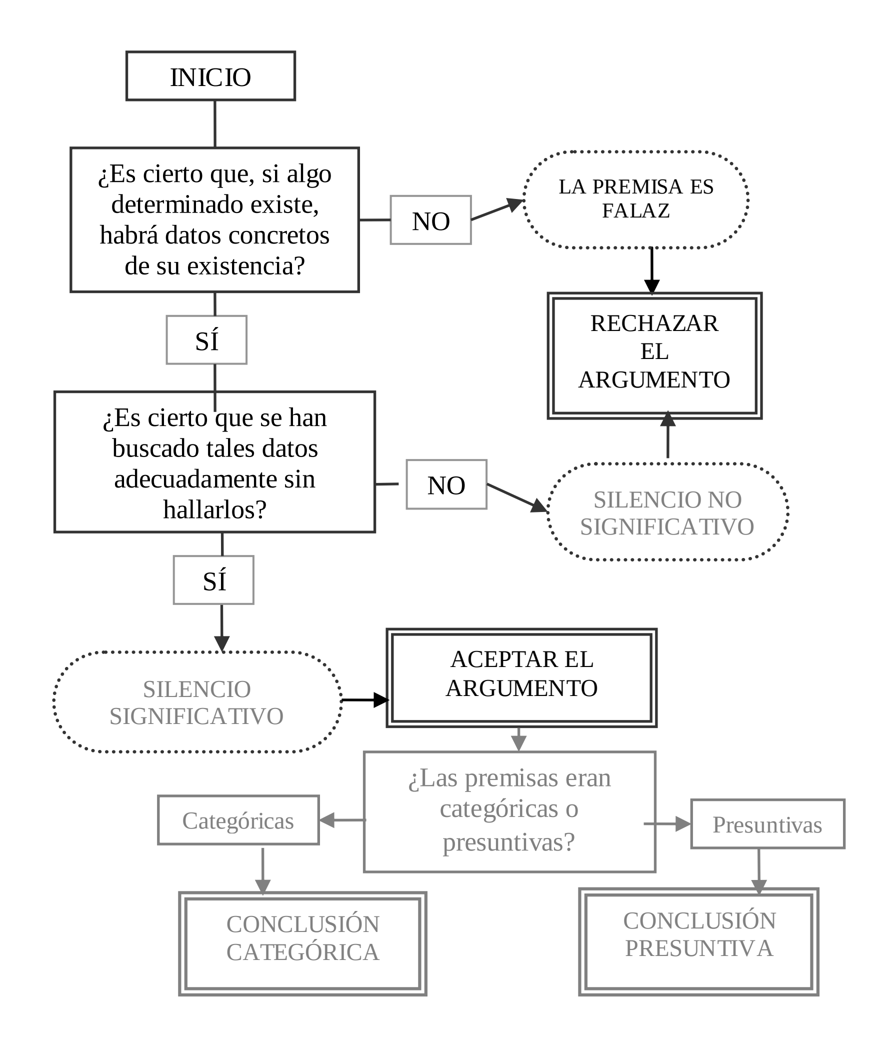
> *Si en algunos hombres no aparece el lado ridículo, es que no hemos buscado bien.*[300]

Vea ahora el Diagrama para los argumentos *Ex Silentio*

[300] La Rochefoucauld, *máxima 311*.

Figura 11.

DIAGRAMA PARA EL ANÁLISIS DE LOS ARGUMENTOS *EX SILENTIO*



LOS ARGUMENTOS DEL SIGNO O DEL INDICIO

> Yago — *Señor, veo que os devora la pasión (...) ¿Querrías estar seguro?*
> Otelo— *Querría, no: quiero.*
> Yago— *Y podéis. Más señor, ¿cómo estar seguro? ¿Pretendéis ser un zafio espectador? ¿Ver cómo la montan? (...) Entonces, ¿qué? Entonces, ¿cómo? ¿Qué queréis que diga? ¿Cómo estar seguro? No podréis verlo aunque sean más ardientes que las cabras (...) Mas, si buscáis seguridad en indicios vehementes que lo apoyen y lleven al umbral de la verdad, podréis tenerla.*

Los signos

Cuando los hechos no son accesibles, nos vemos obligados a rastrear sus indicios, a utilizar pruebas indirectas que, como señala Yago, no suelen desvelar completamente la verdad, pero nos aproximan a su umbral.

> *Si el niño ha cometido una picardía, se le nota en la cara.*

Los signos son el arma de la conjetura. A través de ellos tratamos de averiguar si algo ha ocurrido, si es posible, si es fácil, si existen motivos:

> *Pensé que estaba enfermo porque lo vi muy pálido.*
> *De su intención no cabe duda puesto que se había preparado.*
> *No eran ladrones: no tocaron las joyas ni el dinero.*

Hablamos indistintamente de signos, señales, indicios o vestigios:

> *El equivalente latino del griego semeion es signum, aunque algunos lo llaman indicium (indicación) o vestigium (huella).*[301]

Indicio es todo hecho visible que sugiere o permite conjeturar la existencia de otro que no vemos. Por ejemplo: *El suelo mojado es indicio de que ha llovido*.

> *Lo que coexiste con algo distinto de ello, o lo que sucede antes o después de que algo distinto haya sucedido, es un signo de que algo ha sucedido o existe*.[302]

Se apoya en las relaciones que nuestra experiencia pueda establecer entre dos hechos: causal, de coexistencia, de sucesión, o de semejanza.

- Guardan una relación causal los efectos con sus causas, por ejemplo: una cicatriz indica que hubo una herida; la ceniza, la existencia de fuego; el trueno, que ha caído un rayo; las huellas, el paso de un animal concreto o un modelo particular de calzado; las señales de un cadáver nos sugieren la causa de la muerte; la dilatación del mercurio nos indica la temperatura; los afectos e intereses (amor, celos, enemistad, odio, venganza, ambición) permiten inferir los móviles de las acciones.

---

[301] Quintiliano: *Instituciones oratorias*.
[302] Aristóteles: *Analíticos primeros*, II, 27, 70ª7-9.

- En las relaciones de coexistencia, el indicio nos sugiere las cosas que suelen acompañarle. Por ejemplo: asociamos la caída de la hoja con la llegada del invierno, los síntomas que presenta un enfermo con la existencia de una enfermedad,[303] el color de una fruta con su madurez, la aparición de un perro con la presencia de su amo. Si no media entre el hecho y su indicio una relación conocida de causa y efecto, parece al menos que dependen de una causa común.
- En las relaciones de sucesión asociamos el indicio con lo que habitualmente le precede o le sigue. Por ejemplo: la huída o desaparición de una persona tras un delito, su enriquecimiento inexplicable: *Veo que mi padre toma el aperitivo: enseguida comeremos. Están con el café: van a dejar la mesa libre...*
- En las relaciones de semejanza tomamos el parecido como indicio de identidad: *Se parecía mucho, juraría que era ella misma*. Así razonamos siempre que uno o varios rasgos de un hecho nos sugieren otro parecido del que no estamos seguros: *me pareció que era el coche de Fulano; juraría que lo conducía su madre.* Lo mismo ocurre con cada uno de los indicios que autorizan a sospechar de una persona que se parece al criminal descrito por los testigos: *un tipo bajito, moreno, con bigote, cazadora azul y zapatillas deportivas*.

Así, pues, en todo indicio existen dos hechos: uno que conocemos y otro que pretendemos descubrir, apoyándonos en la relación que existe entre ambos.

Resumen:
Argumentos del signo son todos aquellos que extraen conclusiones de signos o indicios.
Un signo o indicio es todo hecho conocido que sugiere la existencia de otro no conocido.
La relación entre signo y significado puede ser: causal, de coexistencia, de sucesión y de semejanza.

El valor de un indicio

El valor que puede alcanzar un indicio depende directamente de la fuerza con que percibamos su relación con el hecho que señala. En algunos casos tal relación adquiere, por su constancia, el vigor de una ley. Decimos que es una relación necesaria, que estamos ante signos inequívocos, lo que nos permite alcanzar conclusiones seguras:

Las briznas de paja indican la dirección del viento.

En otras ocasiones, la relación nos parece también inequívoca porque así lo hemos establecido convencionalmente, como ocurre con los símbolos:

El árbitro es el que va de negro.

En la mayoría de las ocasiones, sin embargo, los indicios no son tan explícitos porque pueden sugerir varios significados, aunque alguno de ellos nos parezca mucho más probable que otros en unas circunstancias determinadas. Son signos equívocos. Cuanto mayor sea esta probabilidad, más fácilmente surgirá la convicción.

Resumen:
La **fuerza** del argumento del signo está vinculada a la seguridad con que podemos afirmar la correlación. En este sentido hablamos de signos **inequívocos** y de signos **equívocos** o no concluyentes.

---

[303] La palabra griega ***síntoma***, significa *coincidencia*. Antes del siglo XX, pocos diagnósticos médicos han sido causales.

El argumento del signo

Si aparece el signo A, significa que se da B
Se da A
Luego se da B

Ha llovido porque está el suelo mojado.
Preguntado Jesús si era el Mesías respondió: los ciegos ven, los cojos andan, los sordos oyen.
Las hojas verdes de fuera arguyen no estar seco el árbol de dentro.[304]

a. El argumento con signos inequívocos o concluyentes

No son los signos más frecuentes, pero sí los más seguros. En ellos apreciamos una relación necesaria, es decir, que excluye toda posibilidad contraria:

Eloísa amamanta un niño, luego [necesariamente] no es virgen.
Aparecen sus huellas dactilares, luego [necesariamente] lo ha tocado Cipriano.

Del efecto deducimos la causa. Cuando aparece esta relación entre signo y significado, el indicio equivale a una prueba y basta uno para alcanzar la conclusión. Así son los casos del campo médico en que puede establecerse el diagnostico a partir de un solo síntoma:

Si se ausculta un soplo mitral, tiene una Estenosis Mitral.

Como se ve, estamos ante un caso típico de argumento bicondicional:

Si, y sólo si, se ausculta un soplo mitral, tiene una estenosis mitral.

Cuando falta un signo inequívoco, concluimos que, necesariamente, no se da el hecho correspondiente. Es una variedad de argumento ex-silentio:

He descartado la Estenosis Mitral, porque no se ausculta soplo mitral.

Sherlock Holmes— *La puerta y la ventana sólo estuvieron abiertas durante un espacio de tiempo muy corto, porque la vela no ha chorreado.*[305]

Resumen:

Los signos **inequívocos** corresponden a correlaciones necesarias.
Basta con uno para concluir con seguridad por medio de una deducción.
Permiten formar juicios bicondicionales.
Cuando faltan, permiten argumentar ex-silentio

---

b. El argumento con signos equívocos o no concluyentes

En la mayoría de las ocasiones, los signos son inespecíficos, es decir, pueden significar cosas diversas. Por ejemplo, las manchas de sangre en mi pañuelo admiten explicaciones

[304] Antonio de Guevara: *Reloj de Príncipes: De la amistad*.
[305] C. Doyle. *El regreso de Sherlock Holmes.*

muy variadas: *me sangra la nariz; he limpiado una herida del perro; vengo de asesinar al vizconde...*

> *— El tirano sonríe. Parece buena señal.*
> *— No te engañes. Sonríe porque calcula cuántas cabezas rodarán.*

Ya se ve que estos indicios no permiten conclusiones seguras, y, a menudo, ni siquiera probables. No le basta un pañuelo a Otelo para dudar de su esposa:

> *—Afirmar nada demuestra, si no aportáis pruebas más sólidas y claras que los débiles indicios y ropajes de las simples apariencias.*

En general sugieren débiles sospechas que no siempre nos atrevemos a formular:

> Porcia— *¿Sabes si le amenaza a César algún mal?*
> Adivino— *Ninguno que yo sepa; mucho el que temo.*[306]

Un indicio equívoco y solitario no llega más allá de señalar que algo puede ser, que tal vez sea, que existe una posibilidad entre otras, sin que ninguna de ellas se ofrezca como particularmente probable:

> *Si A, entonces pudiera ser B o C o D.*

Solamente podemos aventurar una conclusión si disponemos de reglas de experiencia que nos permitan considerar una de las posibilidades como la más probable en determinadas circunstancias.

> Si A, entonces B o C o D.
> Lo más probable en las presentes circunstancias es B.
> Luego, si A, entonces probablemente B.
>
> *Si el suelo está mojado puede ser porque ha llovido o porque han regado las calles.*
> *Lo más probable a estas horas es que haya llovido.*
> *Luego si el suelo está mojado es que ha llovido.*

Cuanto más habitual sea la relación que dicta la experiencia, cuanto más evidente parezca el vínculo entre los hechos, más fácilmente surgirá la convicción. Será preciso descartar como muy improbables (inverosímiles en las presentes circunstancias) todas las explicaciones alternativas: *A estas horas no se riega*. Por último, debemos asegurarnos de que nada (en las actuales circunstancias) altera la *regla de experiencia*: *Es imposible que haya llovido porque luce un sol de secano*.

Obsérvese que insistimos repetidamente en las circunstancias. Ningún signo tiene valor fuera de la situación que lo caracteriza: si veo huellas de perro en el techo del dormitorio no inferiré que mi chucho se ha vuelto araña. No todo es posible en cualquier momento o lugar. Las *reglas de experiencia* rigen únicamente para una situación determinada: aquélla en la que estamos habituados a relacionar el signo con su significado. Una cama sin deshacer puede ser un indicio significativo a las ocho de la mañana (en el caso de una

---

[306] Shakespeare: *Julio César*.

persona cuya cama aparece habitualmente deshecha a tales horas). No lo será, tal vez, en cualquier otra circunstancia.

> Bruto— *Cálmate, Casio. Popilio no le está hablando a César de nuestro plan. Mira: le está sonriendo y César no se ha inmutado.*[307]

En el mejor de los casos, un signo equívoco aislado no permite sino una sospecha débil, y con facilidad nos equivocamos al interpretarlo.

> *Lo encontré en su habitación, con los pantalones a la altura de las rodillas y un cuchillo en la mano derecha. Cualquiera que lo hubiese encontrado en esa posición, habría creído que quería castrarse, pero el caso es que había cosido con un largo hilo sus pantalones, que acababan de reventársele, y estaba muy ocupado cortándolo.*[308]

Peor aún: podemos caer en una trampa. Los indicios constituyen espejuelos idóneos para el engaño. Así ocurre por ejemplo en los timos, en las estratagemas militares o financieras y, claro está, en la vida doméstica: es el caso del adolescente que oculta una almohada bajo las sábanas para simular que está en casa y dormido. Toda hipocresía se reviste de indicios engañosos que intentan ofrecer una apariencia de verdad, del mismo modo que el llanto de una plañidera quiere ser indicio de un dolor que no existe.

> — *¿Cómo pudo sorprenderle el atracador?*
> — *Porque llevaba sotana. Pensé que era un cura.*

> — *¿Has visto qué amable está Jimeno?*
> — *Quiere que bajes la guardia para darte la puñalada.*

Píramo, al ver rota y ensangrentada la túnica de su amada Tisbe, supone que ha muerto destrozada por una fiera, y se suicida. Ya se ve que los indicios equívocos conducen en ocasiones a resultados funestos.

El modelo de argumento que formamos con unos datos tan inciertos es el del condicional presuntivo:

> Si es A, indica probablemente B

Como es lógico, la ausencia de un signo equívoco no permite concluir con certeza. No cabe un argumento ex-silentio.

> Sherlock Holmes— *La falta de marcas no significa nada, aunque su presencia puede significarlo todo.*[309]

Resumen:

Los signos **equívocos** o no concluyentes, reflejan correlaciones más o menos probables.

Son plausibles, si pueden apoyarse en una regla de experiencia que adopta la forma de un condicional presuntivo.

Cuando faltan no cabe argumentar *ex-silentio*

---

[307] Ídem.
[308] Lichtenberg: *Aforismos*. Cuaderno B, 340.
[309] C. Doyle: Ídem.

La Prueba De Indicios (suma de signos equívocos)

El indicio aislado resulta verdaderamente útil cuando podemos asociarlo a otros que apunten en la misma dirección. De esa manera, aunque ninguno de ellos sea concluyente, la suma de todos puede resultar muy persuasiva.

> Ulises— *Sin duda se acerca alguien conocido, pues los perros no ladran, sino que mueven la cola, y oigo ruido de pasos.*[310]

Un pelo rubio en la solapa tal vez no significa nada porque admite muchas explicaciones; pero si al pelo se suman repetidos retrasos inexplicables, un estado de ensimismamiento no habitual, un afán inusitado por pasear al perro, y la aparición de compromisos laborales para el fin de semana..., hasta la más ingenua de las esposas sospechará que se la están pegando, y nadie dirá que falten razones a su sospecha.

> El juez— *¿Por qué piensa usted que mantienen una relación íntima?*
> El policía— *Lo primero, porque viven juntos. En segundo lugar, porque cuando estuve en la casa, las cosas de Carlos estaban en la habitación de la chica. En tercer lugar, porque sólo estaba deshecha la cama de ella.*

Ninguno de estos datos explica de por sí nada, pero juntos son muy sugerentes.

> Sherlock Holmes— *Todo lo que yo sabía apuntaba en una misma dirección: la fuerza tremenda, la pericia en el manejo del arpón, el ron con agua, la petaca de piel de foca con tabaco fuerte..., todo aquello hacía pensar en un marinero, y más concretamente, en un ballenero.*[311]

En una serie de indicios coincidentes, la probabilidad aislada de cada uno de ellos puede sumarse por ser todas homogéneas, pues todas apuntan al mismo resultado. Las otras posibilidades que sugiera cada indicio, como son heterogéneas, no pueden sumarse. De ahí que cada nuevo indicio que concurre aumente considerablemente el grado de certeza. Por ejemplo:

> *Se trata de averiguar quién cometió un asesinato.*
> *1º. Andrés durmió la noche de crimen en la misma habitación en que Carlos amaneció asesinado. Primer indicio. Claro es que sólo por haber dormido en ella no se sigue absolutamente que él le matara. Pudo cometerse el delito después de su salida. Contando ésta como probabilidad en contrario, resultan una en pro y una en contra.*
> *2º. Andrés tiene una herida reciente en el pulgar de la mano derecha; pudo hacérsela al cortar un palo, y también al herir a Carlos. Ya son dos las probabilidades que nos resultan de que Andrés fuese el asesino, mientras que sólo tenemos una de que no durmiera en la habitación y otra de que se cortase la mano al verificar cualquier acto que no fuese el de herir a Carlos.*
> *3º. Se encuentra a Andrés el anillo que Carlos llevaba en la mano. Pudo apoderarse de él al asesinarlo, y también habérselo dado la víctima. Aquella probabilidad conduce al crimen, y sumada con las anteriores da el número de tres, quedando aislada por heterogénea la probabilidad contraria.*

---

[310] Homero: *Odisea* XVI, 10
[311] C. Doyle. Ídem.

4º indicio: se notan manchas de sangre en la camisa de Andrés. Él supone que fueron producidas por la herida que tenía en la mano. El Juez cree que las manchas proceden de la sangre de Carlos. Sumada esta probabilidad da el número de cuatro, y queda otra aislada en contra.

5º indicio: Andrés debió tratar de defenderse. Entre sus manos se encontró un pedazo de tela de algodón blanco, sin duda arrancado al agresor. La camisa de Andrés se halla rota, y aunque no coincide el pedazo con la rotura, tal vez porque habiéndose apercibido éste de aquella circunstancia procuró borrar la huella del crimen, son de la misma tela. Pero como por inverosímil que parezca, no es imposible que la camisa de Andrés estuviera rota y que la del asesino de Carlos fuese de la misma clase de tela, no puede considerarse sino como una probabilidad frente a otra; sin embargo, sumada con las anteriores da el respetable número de cinco, que, con la enemistad que abrigaba contra Carlos, constituyen seis hechos diferentes que, por diferentes vías, vienen a indicar que Andrés mató a Carlos.[312]

Estamos ante el modelo más típico de inferencia hipotética o abductiva. La conclusión no se sigue de las premisas, no está contenida en ellas, pero todas juntas sugieren una conclusión con más fuerza que otras posibles. Es una inferencia a la mejor explicación.

Si el signo A indica X o Y o Z,
y el signo B indica G o H o Z,
y el signo C indica M o N o Z,
Todo indica que probablemente Z.

Se concluye, *atando cabos*, lo que todos los indicios comparten.

María no ha venido.
Pablo ha telefoneado diciendo que tenía un compromiso.
Juan y Nieves han dado la excusa del niño enfermo.
Tenía yo razón, tus amigos te están abandonando.

Si este hombre ha sido muerto por hierro; si se te ha cogido a ti, su enemigo, sobre el mismo lugar, con una espada sangrante en la mano; si nadie más que tú ha sido visto en este sitio; si nadie tenía interés en su muerte; si tú te has mostrado siempre capaz de todo: ¿se puede dudar que no seas el asesino? [313]

Scevino, uno de los conjurados contra Nerón, fue descubierto por una suma de indicios:

El día anterior al señalado para matar a Nerón, hizo testamento, ordenó que se afilase un viejo puñal oxidado, parecía preocupado, cenó con más abundancia de lo acostumbrado, liberó a todos sus esclavos, repartió dinero y mandó preparar vendas para curar heridas. Su liberto Milicio, viendo estas disposiciones, conjeturó lo que se tramaba, y avisó a Nerón. [314].

Así razonan los jueces en la *prueba de indicios*, los médicos que amontonan síntomas para un diagnóstico, los arqueólogos que conjeturan la organización social de los

---

[312] López Moreno: *La prueba de indicios*.
[313] Cicerón: *De el Orador*, II 75.
[314] Maquiavelo: *Discursos sobre la primera década de Tito Livio*, III, 5. La historia procede de Tácito, *Anales*, Libro XV

homínidos, y el detective que tras examinar toda la evidencia disponible concluye que el asesino es el mayordomo. Lo mismo ocurre en los juegos infantiles de adivinanzas por caracteres: *animal de compañía que empieza por p, canta y se columpia; alimento, blanco y en botella*... Cada nuevo dato añadido restringe el abanico de posibilidades.

> *Estornuda.*
> *Tiene fiebre.*
> *Le duele la garganta.*
> *Este niño ha cogido un catarro.*

La fuerza de la conclusión crece conforme se añaden premisas que suman la misma conjetura plausible. Cada una de ellas ofrece un apoyo deleznable, pero como son acumulativas, el resultado final puede alcanzar el grado de certeza que los jueces llaman *convicción moral*. Los indicios se suman, pero la convicción se multiplica:

> *[Además], si los pies de Marie eran pequeños y también lo eran los del cadáver, el aumento de probabilidades de que éste correspondiera a aquélla no se daría ya en proporción meramente aritmética, sino geométrica o acumulativa. Agreguemos a esto los zapatos. Al ser análogos a los que Marie llevaba puestos aumenta a tal punto la probabilidad que casi la vuelven certeza.*[315]

> Sherlock Holmes— *Cada uno de estos hechos es sugerente por sí solo. Pero juntos adquieren una fuerza acumulativa.*[316]

La ausencia de una suma de signos es también persuasiva (podemos argumentar ex-silentio):

> *Falta una oveja*
> *El aprisco no se alborotó*
> *Los perros no ladraron*
> *Luego no ha sido el lobo.*

No aparecen los signos que habitualmente acompañan la presencia de una alimaña.

> Hécuba— *Dices [Helena] que mi hijo te llevó a la fuerza. ¿Quién se enteró en Esparta? ¿Qué voces diste? (...) ¿Dices que tratabas de huir [de Troya] con sogas, dejándote caer de las torres porque no querías permanecer aquí? Entonces, ¿dónde te sorprendieron trenzando un nudo o afilando una espada, como haría una mujer noble que añora a su esposo?*[317]

En suma, la **prueba por indicios** resulta del concurso de varios hechos que sugieren la existencia de un tercero, que es el que se pretende averiguar. Sólo cuando son numerosos, coincidentes y relevantes para la conclusión pueden constituir prueba. Por el contrario resultan nebulosos y equívocos cuando su número es exiguo y las relaciones en que se apoyan están traídas por los pelos.

---

[315] E. Allan Poe: *El misterio de Marie Roget*.
[316] Conan Doyle: *Último saludo*.
[317] Eurípides: *Las Troyanas*.

Para la identificación del cadáver, los forenses han tenido en cuenta la talla, la complexión, el cabello, las características físicas, la dentadura y la ropa.

Resumen:

Los signos inconcluyentes adquieren valor cuando se pueden **sumar** porque son numerosos y convergentes. Con cada uno de ellos formamos un juicio condicional presuntivo y con la suma de todos construimos un razonamiento hipotético, es decir, buscamos la mejor explicación para el conjunto de signos.

Apéndice I: Los signos predictivos

Hasta aquí hemos hablado de los indicios como si fueran huellas del pasado, pero de la misma manera nos sirven para vaticinar el futuro. Hay signos que señalan hacia atrás, *retro-dictivos*, porque siguen a los hechos, y los hay que miran hacia adelante, *pre-dictivos* que autorizan previsiones o pronósticos.

> Jesucristo— *Por la tarde decís: "Buen tiempo", si el cielo está arrebolado. Y a la mañana: "Hoy habrá tempestad", si en el cielo hay arreboles oscuros.*[318]
> Hipócrates— *Si el testículo derecho se muestra convulso y frío, no hay que esperar buen desenlace.*[319]

Algunos son inequívocos porque se apoyan en relaciones conocidas de causa-efecto, sean éstas directas o remotas. Así describía un testigo la Peste Negra:

> *Tenían de repente bubones en las axilas, y la aparición de estas bubas era signo infalible de muerte.*

Otros son presuntivos porque se amparan en relaciones habituales o probables.

> *Cuando silban los estorninos por la mañana, enciendo la radio porque va a comenzar el informativo.*
> Jesucristo— *Cuando los ramos de la higuera están tiernos y brotan las hojas, conocéis que la primavera está cerca.*[320]

La experiencia nos permite asociar los indicios presentes con determinados cambios en la situación.

> *Si baja la fiebre habitualmente se inicia la mejoría.*
> *Ha bajado la fiebre.*
> *Probablemente se iniciará la mejoría.*

Podemos pronosticar el futuro en tanto en cuanto conocemos las consecuencias de los indicios presentes. Tales consecuencias podrán ser más o menos seguras (constantes, habituales, ocasionales), de lo cual dependerá la firmeza de nuestra conclusión.

> ***Siempre** que hay viento Sur sube la temperatura.*

[318] Mateo, 16, 2-3.
[319] Hipócrates: *Aforismos.*
[320] Mateo 24, 32

> ***La mayoría*** *de las amenazas no se cumplen.*
> ***A veces*** *una picadura de avispa produce la muerte.*

Podemos también concluir a partir de un sólo signo (si es inequívoco), o mejor de una **suma** de signos concurrentes, cada uno de los cuales se limita a señalar que existe la posibilidad de que algo se produzca:

> *Hace mucho calor.*
> *Se están acumulando nubarrones.*
> *Sopla un viento muy desagradable.*
> *(Todo parece indicar que) Vamos a tener tormenta.*

> *La tierra alegre, el cielo claro, el aire limpio, la luz serena, cada uno por sí y todos juntos daban manifiestas señales que el día había de ser sereno y claro.* [321]

> *¿Crees que saldrá elegido Genaro?*
> *Es muy popular.*
> *Habla muy bien.*
> *Sabe ser persuasivo.*
> *Es una persona muy moderada en todas sus posiciones.*
> *Conoce perfectamente la fábrica.*
> *(Todo parece señalar que) lo elegirán presidente del Comité de Empresa.*

Al parecer, Genaro acumula muchas ventajas, tal vez más que ningún otro, con lo cual estamos cargados de razones para vaticinar plausiblemente el resultado.

> *No creo que Isabel vaya de vacaciones.*
> *Su madre está enferma.*
> *A su hijo lo han suspendido.*
> *Tiene apuros con la hipoteca del piso.*
> *Por tanto creo que le sobran motivos para quedarse en casa.*

Ya se ve que estamos ante ejemplos característicos de una inferencia hipotética o abductiva.

> Biblis- *Podría haberte servido de indicio de la herida que sufre mi corazón mi color y mi demacración y mi rostro y mis ojos, con frecuencia humedecidos, y mis suspiros proferidos sin motivo evidente, y mis reiterados abrazos, y los besos, que tal vez lo notarías, se podía comprender que no eran propios de una hermana.*[322]

Adoramos los signos predictivos porque nos agobia la incertidumbre del futuro. De ahí el éxito que han tenido siempre los augurios.

> *Este presagio no me lo hicieron ni entrañas de ovejas, ni truenos de los que suenan por la izquierda, ni el canto o el vuelo del ave. Mi único augurio fue la adivinación racional del futuro.*[323]

---

[321] Cervantes: *Don Quijote*.
[322] Ovidio: *Metamorfosis*, I, 607.
[323] Ovidio: *Tristes* I.

Hoy no confiamos en las patrañas de antaño, pero atisbamos con ansia cualquier clase de señal que nos sirva de aviso.

> *Los signos de las cosas temibles son igualmente temibles, ya que ponen de manifiesto que lo temible está próximo; y esto es el peligro: la proximidad de lo temible.*[324]

Prestamos un extraordinario interés a las calamidades ajenas porque deseamos averiguar los acontecimientos que las preceden, las señales que las anuncian, bien para reconocerlas cuando nos toque, bien para vivir tranquilos si no aparecen.

> Sócrates— *Tú, al menos en cuanto a lo que humanamente se puede prever, estás lejos de tener que morir mañana.*[325]
> Jesucristo— *Luego, enseguida, después de la tribulación de aquellos días, se oscurecerá el sol, y la luna no dará su luz, y las estrellas caerán del cielo, y los poderes del cielo se conmoverán. Entonces aparecerá el estandarte del Hijo del hombre…*[326]

La ausencia de signos predictivos nos deja desarmados. Por ejemplo: el principal problema de los sismólogos es la imposibilidad de prever la aparición de un terremoto. Como los temblores de tierra no se anuncian, no es posible detectarlos antes de que aparezcan. Otro ejemplo: uno de los ingredientes más aterradores del terrorismo es la imprevisibilidad de sus atentados.

Resumen:

Los signos **predictivos**, se basan en correlaciones causales o de sucesión.

Permiten juicios condicionales necesarios (ha saltado un rayo, ahora sonará el trueno) o presuntivos (si han tomado el café, dejarán la mesa libre).

Podemos sumarlos, si son varios y convergentes, para construir un razonamiento hipotético que ofrezca la mejor explicación para la suma de signos.

Apéndice II: Los grupos de señales

Del mismo modo que argumentamos con signos **acumulativos** que proporcionan una convicción creciente, lo hacemos con **grupos** de signos que, reunidos, caracterizan a una situación, sea pasada o futura.

En medicina se asentó el término griego **síndrome** (concurso) para denominar los conjuntos de señales característicos de una situación clínica: *síndrome febril, de insuficiencia cardíaca, de abstinencia*.

> Si los síntomas A, B y C están presentes, decimos que se da el síndrome X.

> *Los signos de la inflamación son: Tumor, dolor, rubor y calor.* Paracelso.

En el mismo sentido se emplea el término *sintomatología* (grupo de síntomas que caracterizan a una enfermedad):

---

[324] Aristóteles: *Retórica* II, 82a30.
[325] Platón: *Critón, 47a.*
[326] Mateo 24, 29-30.

Fiebre, catarro nasal y dolores musculares conforman la sintomatología de la gripe.

Tomamos un **conjunto** de señales como signo de algo. No es patrimonio exclusivo de la medicina. El metereólogo y el economista razonan de la misma manera: *situación anticiclónica, inflación*. Los síndromes son como los gestos de la cara: un conjunto de signos que nos permiten vislumbrar la realidad oculta de los seres que nos rodean. Interpretamos el cuadro completo: la posición de las cejas, la frente, los ojos, la boca... Es el conjunto lo que nos indica si estamos ante un ánimo risueño o avinagrado.

Eran casi palabras vuestros gestos.[327]

Le bastó una mirada al rostro pálido y asustado de la joven para comprender que ella había escuchado la conversación.

Observamos las expresiones del rostro con mucha atención y, generalmente, les damos más crédito que a las palabras.

El esquema de razonamiento es puramente deductivo. Al fin y al cabo se trata de aplicar una definición a un caso:

La colección de datos A es característica de B
Tenemos la colección A
Luego podemos pensar B.

Diarrea, vómitos y dolores abdominales son síntomas del cólera.

El término **diagnóstico** (discernimiento, distinción), originalmente médico pero que hoy utilizan desde los analistas de empresas hasta los talleres de automóviles, viene a significar lo mismo: el reconocimiento de un caso en el que re-encontramos los signos de una enfermedad (o avería) conocida.

Aquellos atletas que de los placeres sexuales pasan al entrenamiento gimnástico serán fácilmente reconocibles: les flaquean las fuerzas, respiran entrecortadamente, tienen impulsos débiles, se agotan con los esfuerzos y ceden enseguida.[328]

Naturalmente hablamos de esquemas o cuadros sugeridos por la experiencia general y que sirven para orientarnos. Rara vez los vemos reproducidos milimétricamente en la realidad.

Resumen:

Los **síndromes** son agrupaciones de signos. Esta unidad conforma un indicio que se relaciona con determinada situación.

Vea ahora el diagrama para los argumentos del signo

[327] Ovidio: *Arte de amar* I.
[328] Filóstrato: *Gimnástico* 48.

RESUMEN GENERAL DE LOS ARGUMENTOS DEL SIGNO

I. Argumentos del signo son todos aquellos que extraen conclusiones de signos o indicios.

II. Un signo o indicio es todo hecho conocido que sugiere la existencia de otro no conocido.

III. Las relaciones entre signo y significado puede ser causal, de coexistencia, de sucesión y de semejanza.

IV. La fuerza del argumento del signo está vinculada a la seguridad con que podemos afirmar la correlación. En este sentido hablamos de signos inequívocos y de signos equívocos o no concluyentes.

V. Los signos inequívocos corresponden a correlaciones necesarias: el trueno que oigo es un indicio del rayo que no he visto.

Basta con uno para concluir con seguridad por medio de una deducción.

Se amparan en un juicio bicondicional: *Sólo si salta un rayo se produce un trueno*.

Cuando faltan, permiten argumentar *ex-silentio*.

VI. Los signos equívocos o no concluyentes, reflejan correlaciones más o menos probables. Son plausibles si pueden apoyarse en una regla de experiencia que adopta la forma de un condicional presuntivo: *si tiene manchas de sangre presumiblemente es el asesino*.

Su ausencia no permite argumentar *ex-silentio*.

VII. Los signos equívocos adquieren valor cuando se pueden sumar porque son numerosos y convergentes. Con cada uno de ellos formamos un juicio condicional presuntivo y con la suma de todos construimos un razonamiento hipotético, es decir, buscamos la mejor explicación para el conjunto de signos.

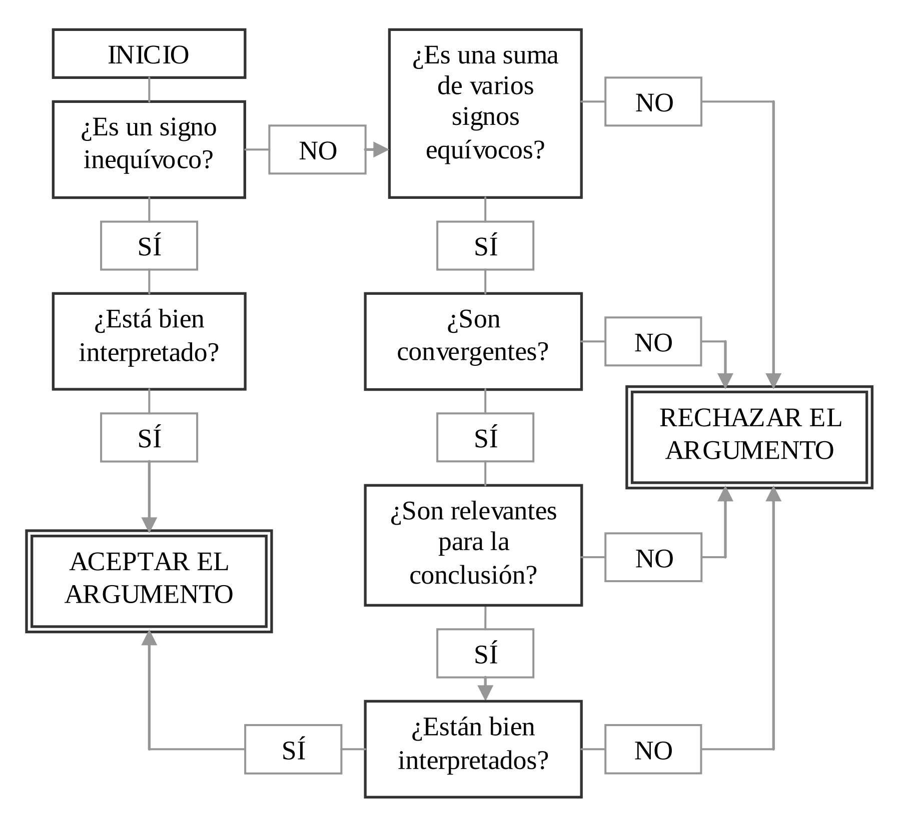
VIII. Los signos predictivos, se basan en correlaciones causales o de sucesión. Los modelos argumentales son los mismos que empleamos para los signos retro-dictivos: Permiten juicios condicionales necesarios (*ha saltado un rayo, ahora sonará el trueno*) o presuntivos (*si han tomado el café, dejarán la mesa libre*). Podemos también sumarlos si son varios y convergentes.

IX. Los síndromes son agrupaciones de signos que aparecen unidos. Conforman un indicio que se relaciona con determinada situación.

Sherlock Holmes y el Dr. Watson salieron de camping. Después de una buena cena se fueron a dormir. Horas más tarde Holmes se despertó y codeó a su buen amigo.
-Watson, mire el cielo y dígame qué ve.
-Veo millones y millones de estrellas.
-¿Y qué deduce de eso?
Watson pensó un minuto. -Astronómicamente, me dice que hay millones de galaxias y potencialmente millones y millones de planetas. Astrológicamente veo que Saturno está en Leo. Cronológicamente, deduzco que son las tres y diez. Meteorológicamente, intuyo que mañana tendremos un hermoso día... ¿Y a usted que le dice?
-Pues -contesta Holmes- que nos han robado la tienda de campaña.

Figura 12.

DIAGRAMA PARA EL ANÁLISIS DE LOS
ARGUMENTOS DEL SIGNO



Cuarta parte

DICCIONARIO DE FALACIAS

Que contiene, en orden alfabético, los diversos modos de discurrir mal que llaman sofismas, sofisterías o falacias.

INDICE DE FALACIAS

INTRODUCCIÓN

La lógica no enseña a pensar rectamente sino a evitar las falacias, es decir, el pensamiento torcido.

Definición

Los argumentos sirven, como sabemos, para sostener la verdad (verosimilitud, conveniencia) de una conclusión. Con frecuencia, sin embargo, los construimos mal, con lo que su finalidad no se alcanza. También con frecuencia, empleamos argumentos aparentes con el fin de engañar, distraer al adversario o descalificarlo. A todas las formas de argumentación que encierran errores o persiguen fines espurios, los llamamos **falacias**. El término procede del latín *fallatia*, que significa engaño, y lo empleamos como sinónimo de *sofisma*, palabra que acuñaron los griegos para designar el argumento engañoso.

Ya se ve que la terminología es imprecisa porque mezcla errores de razonamiento (por ejemplo una *generalización precipitada*), con maniobras extra-argumentales (por ejemplo un *ataque personal*), e incluye también los falsos argumentos que se emplean con la intención de engañar o desviar la atención (por ejemplo la falacia *ad ignorantiam*, la *pista falsa* o las *apelaciones emocionales*). Todos tienen una cosa en común: adoptan la apariencia de un argumento e inducen a aceptar una proposición que no está debidamente justificada. Unas veces nos engaña nuestro juicio y otras las mañas de nuestro interlocutor.

Ocurre con las falacias como con los dioses del panteón greco-romano: son tantas y con parentescos tan embrollados que cualquier intento de clasificación resulta inútil. Desde que Aristóteles redactara sus *Refutaciones Sofísticas* hasta hoy, no han aparecido dos libros sobre esta materia que recogieran el mismo ordenamiento. Es mucho más fácil clasificar insectos, porque plantean menos problemas conceptuales y están mejor definidos. Los fallos argumentales, por el contrario, son escurridizos y ubicuos: un mismo error puede constituir varios sofismas a la vez. Aquí no vamos ni siquiera a esbozar una clasificación. Nos limitaremos a exponer las falacias más frecuentes en orden alfabético para facilitar su consulta.

De dónde proceden nuestros escasos errores y los infinitos de los oponentes.

Las falacias con que tropezamos habitualmente se pueden atribuir a cuatro fuentes o tipos de error, de los que derivan todas:

1. Abandonar la racionalidad.
2. Eludir la cuestión en litigio.
3. No respaldar lo que se afirma.
4. Olvidos y confusiones.

1. El abandono de la racionalidad.

Se produce de varias maneras:

- cuando nos negamos escuchar argumentos que pudieran obligarnos a modificar una opinión que estimamos irrenunciable, es decir, cuando no estamos

dispuestos a ser convencidos. Así ocurre, por ejemplo en la falacia *ad baculum* y en la falacia *ad verecundiam*.

- cuando disfrazamos la realidad con triquiñuelas como la Ambigüedad o las Preguntas múltiples.

- cuando tomamos la exigencia de prueba como una cuestión personal y respondemos desviando la cuestión con un Ataque personal, o una Pista falsa.

2. No discutir la cuestión en litigio.

Lo más importante en cualquier discusión es saber de qué se discute. Son muy frecuentes los errores motivados porque se abandona (o permitimos que se abandone) la cuestión para introducir otro debate. Cuando esto sucede decimos que se incurre en una falacia de Eludir la cuestión. Se trata de una maniobra que caracteriza el Ataque personal, la falacia casuística, la Pista falsa y las apelaciones emocionales del Sofisma patético.

3. No respaldar lo que se afirma.

Quien sostiene una afirmación contrae dos obligaciones: no eludir la carga de la prueba y aportar razones suficientes. Se incurre en argumentación falaz tanto cuando no se sostiene lo que se afirma (falacias del *Non sequitur*, la Afirmación gratuita, o la Petición de principio), como cuando se traslada la carga de la prueba, que es el caso de la falacia *ad ignorantiam*.

4. Olvidos y confusiones.

Aquí se agrupan los fallos propiamente lógicos, aquellos en que olvidamos alternativas o confundimos conceptos. Si un jugador de ajedrez responde siempre con el primer movimiento que le viene a la cabeza, cometerá errores sin número por olvido de alternativas. Del mismo modo, si confunde un gambito con el enroque, tampoco llegará muy lejos.

El **Olvido de alternativas** es la madre de numerosas falacias y se da con muchísima frecuencia, por ejemplo en las generalizaciones y disyunciones.

La **confusión de conceptos** es otra madre de falacias y deriva de nuestros errores al diferenciar ideas como *esencia y accidente, regla y excepción, todo y parte, absoluto y relativo, continuo y cambio*, de lo que surgen las falacias del Accidente, del *Secundum quid*, de Composición, y del *Continuum*.

El ataque a la falacia

Nos pasa con muchos sofismas lo que con los juegos de manos: aunque sabemos que hay un truco no podemos explicarlo. Cada sofisma, como veremos, requiere una respuesta peculiar, pero se pueden señalar algunas sugerencias generales.

1. La mejor forma de combatir un mal argumento es dejar que se hunda solo. Para ello lo más sencillo es reconstruirlo en su forma estándar, con lo que sobresaldrán sus contradicciones o sus carencias.

2. Lo peor que se puede hacer es emplear la palabra falacia o agitar latinajos. A nadie le gusta que le acusen de falaz. Es un término cuasi insultante que tal vez suscite algún arrepentimiento contrito pero que, generalmente, provoca un contraataque feroz

e irracional que puede hundir el debate. Existen vías más sutiles para informar a los contrincantes de que han resbalado en su razonamiento. No merece la pena malgastar tiempo en una descripción técnica del error que, como los latines, no entenderá nadie. Es mejor limitarse a señalar el fallo en las premisas, la conclusión o la inferencia.

3. Siempre son muy eficaces los ejemplos, especialmente cuando son absurdos. Aquí hemos procurado facilitar una abundantísima munición que se puede utilizar como está o inspirarse en ella para fabricar otra.

4. Con mucha frecuencia un mismo error puede ser clasificado en diversos modelos de falacias. Determinado ataque personal, por ejemplo, pudiera considerarse como falacia *ad hominem, ad consecuentiam, ad verecundiam, ad populum*, pista falsa, sofisma patético o apelación al *tu quoque*. No tendría sentido enumerarlas. Lo más eficaz es limitarse a denunciar aquélla que parezca más flagrante, esto es, más comprensible para la audiencia.

No recogemos todos los errores imaginables sino los que, por su frecuencia, han recibido un nombre, a veces en latín (prueba de su abolengo). No es preciso que uno se los aprenda. Lo importante es diferenciar los errores, aunque hemos de reconocer que las etiquetas ayudan a distinguir, comprender y, sobre todo, a conservar la memoria de las cosas.

Para más información sobre el origen de las falacias, véase: ¿qué es un buen argumento? En Nuestra Manera de Pensar

> *Las falacias no tienen por qué ser ideas inmediatamente reconocibles como demenciales. De hecho, normalmente se trata de ideas que suenan muy bien, lo cual facilita que políticos, intelectuales, medios y toda clase de movimientos sociales se sirvan de ellas para sacar adelante sus causas o carreras. Precisamente por su poder de arrastre –especialmente en años electorales– necesitamos observarlas detenidamente y dar con los errores que las convierten en recetas para el desastre.* Thomas Sowell.

A

Falacia del ACCIDENTE

Se comete al confundir la esencia con el accidente, lo sustancial con lo adjetivo. Incurre en ella, por ejemplo, quien juzga por las apariencias.

> Mefistófeles— *Cala sobre tu cabeza una peluca de miles de bucles, calza tus pies con coturnos de una vara de alto, que no por ello dejarás de ser lo que eres*.

Como es sabido, *el hábito no hace al monje* y *aunque la mona se vista de seda*... Todo esto viene a decir lo mismo: que las cosas tienen esencia y accidentes.

Esencia es la substancia de una cosa, lo que no se puede suprimir sin alterar el concepto; lo inherente, lo necesario, y también lo universal, porque es en lo que coinciden todos los individuos del mismo género. Un triángulo es, esencialmente, un polígono de tres lados. Como todos los conceptos, presenta un aire abstracto, fantasmal e invisible hasta que se reviste de accidentes: triángulo de tiza, de bronce, de flores, azul o verde, tieso o tumbado, isósceles o escaleno. Puede adoptar muchas presencias accidentales, pero lo común, lo inseparable, lo que se predica de todas es su esencia: un polígono de tres lados. Percibimos las cosas por sus accidentes y es preciso desnudarlas para conocerlas, para descubrir su meollo, aquello que permanece bajo los cambios de apariencia: la substancia, esto es, lo que sostiene los accidentes (del latín *substare* = estar debajo).

Accidente (del latín *accidere* = sobrevenir a) es lo que particulariza las cosas, lo añadido, lo sobrevenido. El accidente puede faltar, no es necesario para el concepto; es contingente, yuxtapuesto. Como ocurre con los triángulos, las notas variables de los individuos de una misma especie son accidentales.

La falacia del accidente se comete por tomar una propiedad accidental como esencial, lo que conduce a errores al generalizar y al definir: *un triángulo es un polígono verde*. Atribuimos como esencial a todos los individuos de una especie una cualidad que sólo conviene accidentalmente a algunos de ellos.

> *Platón era filósofo, pero no por sus facultades dialécticas, como Hipócrates era médico, pero no por su elocuencia. También yo puedo ser filósofo y cojo al mismo tiempo, y sin embargo, no habíais de imitarme en la cojera para ser filósofos*[329].

La definición por los accidentes traiciona el concepto, como ocurre cuando se define la democracia por la educación y la seguridad social. Si definiéramos las aves como vertebrados que vuelan, no serían aves ni los pingüinos ni el Pato Donald, pero podrían serlo Dumbo y los murciélagos.

> *Si hubiera que juzgar a los filósofos por su barba, lo más justo sería poner a la cabeza de todos un macho cabrío.*[330]

[329] Epicteto. Nota de Pablo Jordán en *Pláticas*, I, 8, 11.

[330] Luciano: *El eunuco*. En esta divertida historia, Luciano bromea con las derivaciones genitales que suscita en Atenas la oposición a cátedra de un eunuco: *¿tiene o no tiene miembro el aspirante? ¿es preciso el miembro para filosofar?*

Es una falacia muy próxima a la Generalización precipitada. La mayoría de las falacias del accidente se cometen al generalizar a partir de los accidentes de las cosas, lo que ocurre con más facilidad cuando los datos son insuficientes: *Todos los españoles bailan flamenco*. No es preciso bailar flamenco para ser español. Estamos ante un carácter accidental, que puede darse y no darse. Si juzgo todas las tuberculosis según los accidentes que la caracterizaban en mi bisabuelo, construiré una falsa generalización que no comprenderá la mayoría de las tuberculosis que rondan el planeta. Si considero esencial que Homero fuera poeta, podré afirmar que todos los hombres son poetas.

Extraer conclusiones a partir de cosas que sólo son ciertas accidentalmente, es lo que hacen tantas personas que generalizan a determinadas profesiones (jueces, policías, periodistas) el abuso en que puedan haber incurrido algunos de sus miembros:

> *Todos los jueces están comprados.*
> *Los políticos son unos golfos*

Olvidan que lo mismo puede argumentarse sobre los cuchillos de cocina, los medicamentos o la libertad de prensa. El abuso no es argumento contra el uso. Es la falacia del que juzga la feria, no por lo sustancial, sino según le va en ella.

> *— ¿Qué mayor prueba de que nada aprovecha la filosofía que el que algunos filósofos vivan torpemente?*
> *— No es eso prueba alguna; pues, como los campos, no todos los que se cultivan son fértiles.*[331]

Véase, también, falacia del *Secundum quid*.

Falacia de la AFIRMACIÓN GRATUITA

Como su nombre indica, se comete cuando no se da razón de las propias afirmaciones. Abunda más que la hierba en Asturias. Cualquier conversación está plagada de juicios inconsistentes sin otro apoyo que el énfasis con que se enuncian.

> *No sólo tienen derechos los seres humanos. Los perros también los tienen.*

¿Qué razones se aportan en apoyo de afirmación tan sorprendente? Ninguna.

Bentham llamó a este sofisma *Ipsedixitismo* (del latín *ipse:* él mismo, y *dixit:* dijo), que equivale a nuestra expresión: *lo dijo Blas, punto redondo*. Se puede incluir con todo mérito entre las falacias de Elusión de la carga de la prueba.

Se emplea menos donde cabe el riesgo real de ser replicado con dureza, como ocurre en la vida parlamentaria, pero es muy frecuente donde no existe tal riesgo, como sucede en la prensa escrita, muy especialmente en los editoriales y en las *columnas* de opinión y, por encima de todo, en las tertulias radiofónicas. Caracteriza a la propaganda y a la publicidad, en cuyos mensajes importa más la sugestión que las razones.

> *Vamos a ver de qué trata este escrito que tan certera y duramente he criticado*. Mingote, en *ABC*

---

[331] Cicerón. *Tusculanas*, II, 5.

Falacia de **AMBIGÜEDAD**, del equívoco o de anfibología

Se produce cuando en un mismo argumento se emplean palabras o frases en más de un sentido, como ocurre en este ejemplo con la palabra igual:

Los sexos no son iguales, los derechos no pueden ser iguales.

No se habla de la misma **igualdad** a lo largo del argumento. Primero se emplea en su acepción de identidad (biológica) y más tarde en su acepción jurídica (igualdad ante la ley). La ambigüedad utiliza conceptos diferentes que comparten una expresión común. La lengua está llena de vocablos polisémicos a los que cada uno puede dar un sentido distinto.

Toda persona que ocasiona una herida a otra es un delincuente.
Todo cirujano ocasiona heridas a otras personas.
Luego todo cirujano es un delincuente.

Confunde la acción de matar o hacer daño y la intervención quirúrgica efectuada con el propósito, enteramente opuesto, de lograr la curación de un enfermo y salvarle la vida. Con el mismo fundamento podría ser acusado de caníbal quien se come un *brazo de gitano*.

Idéntica falacia comete quien confunde responsabilidad penal y responsabilidad política: *No asumiré ninguna responsabilidad hasta que lo pruebe un tribunal.* La responsabilidad jurídica presupone la inocencia hasta que se demuestre lo contrario. La responsabilidad política se basa en la confianza de los ciudadanos y es compatible con la inocencia. Bajo el amparo de esta falacia se producen paradojas: personas que han dimitido de su cargo porque no eran dignas de la confianza (pública), han recibido otro cargo porque eran dignas de la confianza (del gobierno).

— ¿Cómo afirma usted que sea cierto que sus latas de conserva llevan mitad de liebre y mitad de caballo?
— Porque es verdad, señor juez. Yo siempre mezclo una liebre y un caballo.

¿Qué significa mitad y mitad? Para evitar (o combatir) esta **ambigüedad semántica**, se requiere precisar el significado de cada uno de los términos de las premisas y asegurarse de que no varían a lo largo de la inferencia.

Un padre y un hijo van de paseo. El niño se detiene delante de un árbol lleno de pequeños frutos y pregunta: —¿Qué árbol es? —Un ciruelo de esos de ciruelas negras. —¿Negras? Pues yo las veo rojizas. —Es que están verdes.

Las conversaciones cotidianas abundan también en construcciones gramaticales equívocas que dan lugar a malentendidos por **ambigüedad sintáctica**, como sucede en las siguientes:

Juan le dijo a Pedro que tenía mal aspecto.
Juan le dijo a Pedro que debiera atender a su madre.

¿Cuál de los dos tenía mal aspecto? ¿De qué madre se trata?

Durante la noche pasada se han registrado dos grados bajo cero en León y uno más en Burgos.
Dos pastores protestantes hablan del triste estado de la moral sexual de hoy en día:
— Yo nunca me acosté con mi mujer antes de que nos casáramos. ¿Y usted?

— No estoy seguro. ¿Cómo se llama?[332]

Una tercera forma de equívoco se produce a través de **sobreentendidos**:

Gutiérrez ha llegado hoy al trabajo completamente sobrio.

¿Cómo hay que entender esto? ¿Señala una situación excepcional o relata lo que ocurre todos los días?

Hoy ha dicho la verdad el Presidente.

Falacias de FALSA ANALOGÍA

Incurre en falacia todo argumento analógico que no se apoya en una semejanza relevante u olvida diferencias que impiden la conclusión.

Véase: refutación de una analogía

Falacia del ANTECEDENTE o de negar el antecedente.

Se comete cuando en un argumento condicional se niega el antecedente. Por ejemplo:

Si es madrileño, es español
El Cid ***no es madrileño****.*
Luego El Cid no es español.

Se ha señalado como condición para ser español la de ser madrileño. Bien se ve que se trata de una condición suficiente, es decir, compatible con otras igualmente suficientes: se puede ser español por muchos caminos. Pero lo que nos impide argumentar negando tal condición es que no es necesaria: se puede ser español sin ser madrileño. Si lo fuera tendría valor negarla. La falacia consiste, precisamente en tratar una condición suficiente como si fuera una condición necesaria.

Al negar una condición suficiente no cabe concluir nada. El consecuente puede darse gracias a otras condiciones igualmente suficientes. El juicio condicional se limita a señalar que, si se cumple una condición, estamos autorizados para afirmar algo, pero no autoriza nada en otros supuestos.

Si se convoca una huelga de autobuses tendremos problemas de tráfico.
NO han convocado la huelga,
Luego no tendremos problemas de tráfico.

¡Qué más quisiéramos! Pueden producirse atascos circulatorios por otras razones. El argumento sería correcto si concluyera como Pero Grullo: no tendremos problemas de tráfico a causa de la huelga de autobuses.

En esquema:

Si A, entonces B
X no es A
Luego X no es B

Si alguien toma cianuro, se morirá.
La abuela no ha tomado cianuro,

[332] Paulos: *Pienso, luego río.*

Luego no morirá.

Véase la falacia del consecuente.

Falacias del ATAQUE PERSONAL

Grupo de falacias que desvían la atención del asunto que se discute hacia la persona del adversario o sus circunstancias.

Cuando se trata, como es habitual, de sostener afirmaciones indemostrables o decisiones basadas en conjeturas, cobra extraordinario valor persuasivo el prestigio de la persona que da el consejo o hace la propuesta. En los casos dudosos (es decir, en la mayoría), concedemos la razón con más facilidad a aquellos en quienes confiamos, sean médicos, asesores fiscales, fabricantes de quesitos en porciones, o políticos. Más del 80% de la persuasión nace de la confianza que inspire el consejero.

> *Un razonamiento que procede de gente sin fama y el mismo, pero que viene de gente famosa, no tienen igual fuerza.*[333]

Ahí radica la fortaleza de un político, pero también su punto vulnerable. La difamación es tan frecuente en la vida pública porque los políticos comprenden instintivamente la necesidad de arruinar el crédito moral de sus adversarios. En un dirigente sin prestigio los argumentos parecerán argucias, las emociones farsa, y la sinceridad, hipocresía. De aquí procede un componente inevitable de la acción política: la batalla por la imagen propia y el desprestigio de la ajena que, a veces, convierte las locuciones públicas en simples variaciones de un único mensaje sustancial: *yo propongo lo más justo y mi oponente es un felón*.

Hay dos argumentos falaces o pseudo argumentos que atacan directamente al adversario: la falacia *ad hominem* y la Falacia del Muñeco de paja. Son pseudo argumentos porque ninguno refuta las afirmaciones del contrincante. El primero se limita a descalificarlo como persona y el segundo forja un oponente imaginario fácil de tumbar. Son también, como se ve, ejemplos de la Elusión de la carga de la prueba.

Falacia de FALSA AUTORIDAD

La falacia de Falsa **Autoridad** consiste en apelar a una autoridad que carece de valor por no ser concreta, competente, imparcial, o estar tergiversada.

> *Estos cereales son mejores, porque los anuncia la tele.*
> *Debe ser bueno votar a Bush, porque lo apoya Julio Iglesias.*

Muchos anuncios farmacéuticos nos muestran un señor con bata blanca que parece un médico y no lo es, pero que da consejos como si lo fuera. Estamos ante una autoridad inconcreta, incompetente e inexistente. Hasta el más honrado de los humanos cuando discute en familia se inventa autoridades que le salven del naufragio dialéctico: un maestro, un libro, el primo de la suegra del ministro, etc. y, si cuela, cuela.

> Sganarelle— *Hipócrates dice que los dos nos cubramos.*
> Geronte— *¿Dice eso Hipócrates?*

[333] Eurípides: *Hécuba*.

Sganarelle— *Sí.*
Geronte— *¿En qué capítulo, por favor?*
Sganarelle— *En el capítulo de los sombreros.*[334]

Las características de esta falacia son dos: el empleo de una falsa autoridad y el afán de engañar. De no ser por esto último, podríamos considerarla como un argumento flojo que no cumple los requisitos exigibles a cualquier autoridad. La diferencia se aprecia en cuanto solicitamos información acerca de ella. Si el argumento es débil se nos confesará que no se dispone de tal información. Si el argumento es falaz, las preguntas quedarán sin respuesta, como si no hubieran sido oídas o, más comúnmente, serán contestadas con evasivas.

En resumen, estamos ante un engaño que pretende ocultar la debilidad del argumento. Podemos defendernos reclamando la información que se nos niega, porque en esta sofisma, a diferencia de lo que ocurre en la falacia *ad verecundiam*, nadie nos coacciona. El argumentador falaz intenta explotar nuestra ignorancia o nuestro conformismo, pero no es obligado que lo consiga, puesto que nada nos prohíbe desnudar la indigencia de sus aseveraciones. Por el contrario, cuando se pretende cerrar el paso a cualquier crítica mediante expresiones como: *necesariamente*, *ciertamente*, *indiscutiblemente, sin duda, obviamente, como saben hasta los niños,* etc, todas las cuales insinúan lo inadecuado, estúpido o insolente que pudiera parecer cualquier duda sobre el argumento, estamos ante un engaño de tinte dogmático al que llamamos falacia *ad verecundiam*.

Las falacias de autoridad se alinean entre las artimañas que sirven para eludir la carga de la prueba, es decir, la obligación de aportar datos que sostengan nuestras afirmaciones.

Conviene no olvidar que una autoridad parcial puede tener razón. Esto es muy importante. Si rechazamos su razón pretextando su parcialidad, incurrimos en una falacia *ad hominem*.

B

Argumentum ad BACULUM, también llamado Recurso a la fuerza, Argumento *ad terrorem*, Apelación al miedo

Si A no es B, usted se va a enterar
Luego más le vale aceptar que A es B

La expresión *ad baculum* significa "al bastón" y se refiere al intento de apelar a la fuerza, en lugar de dar razones, para establecer una verdad o inducir una conducta. La denominación es irónica, puesto que no existe tal argumento: se reemplaza la razón por el miedo. Su empleo exige dos requisitos: carecer de argumentos y disfrutar de algún poder.

---

334 Moliére: *El médico a palos.*

Representa, con el insulto, la expresión extrema de la renuncia al uso de cualquier razonamiento.

> *En la asamblea, mientras Espendio y Matos hablaban, todos escuchaban y prestaban solícita atención a lo que se decía. Pero si algún otro se acercaba a expresar su opinión, al momento, sin escucharlo, le tiraban piedras hasta matarlo (...) El resultado fue que, como nadie se atrevió ya por tal motivo a expresar su opinión, nombraron generales a Matos y Espendio.*[335]

Es un procedimiento frecuentísimo:

> *Mira Laura, tú necesitas este empleo y yo necesito una secretaria cariñosa, así que será mejor que nos entendamos.*
> *Escuche guardia, ya sé que me he saltado el Stop, pero usted no sabe con quién está hablando. Me parece que a usted no le gusta mucho su empleo. Yo miraría más por mi familia. Si usted me pone la multa tendré que hablar con sus jefes...*

Generalmente las amenazas no se expresan literalmente. Son más eficaces cuanto más veladas. Basta con evocar la posibilidad de que se produzcan consecuencias desagradables para quien no se deja convencer.

> *Y conste que yo sostendré esto en todos los terrenos. ¡En todos los terrenos! Y repetía lo del terreno cinco o seis veces para que el otro se fijara en el tropo y en el garrote y se diera por vencido.*[336]

A veces se insinúan las amenazas tan sutilmente que, llegado el caso, puedan negarse con toda energía, alegando que uno ha sido malinterpretado o, más frecuentemente, que no se trata de una amenaza sino de una mera información que pretende ser útil al destinatario y ayudarle a ponderar sus propias decisiones. No cabe ninguna duda de que está a punto de surgir una falacia *ad baculum* cuando alguien, utilizando la *excusatio non petita*, advierte que no pretende forzar a su interlocutor:

> *Por supuesto, usted es libre de hacer lo que le parezca mejor... pero usted es consciente de que nuestro Banco es uno de los principales anunciantes de su periódico y estoy seguro de que no desea perjudicarnos publicando ese artículo.*

No consiste la falacia en apelar al miedo, sino en hacerlo para sostener una conclusión o decidir una conducta sin alegar razones. Por supuesto, quien ejerce una autoridad normativa (la del que manda), no precisa recurrir a razonamientos para hacerse obedecer porque generalmente está legitimado para castigar la desobediencia indebida. Tampoco es falaz quien nos advierte de un peligro real ajeno a su voluntad. Si nuestro dentista insiste en que nos cepillemos más los dientes o de lo contrario acabaremos sin muelas, sin duda apela al miedo. Sin intención falaz de ninguna clase, nos muestra consecuencias naturales, previsibles, demostrables, para que conozcamos todas las posibilidades que pueden determinar nuestras decisiones. El dentista no piensa intervenir en el proceso; no pretende provocar las consecuencias desagradables.

---

[335] Polibio, *I, 69, 9-16*.
[336] Clarín: *La Regenta*.

> *—Haga usted lo que guste, Mawnsey, pero si vota en contra nuestra, compraré mis ultramarinos en otro sitio: cuando pongo azúcar al té me gusta sentir que hago un beneficio al país manteniendo a comerciantes que están del lado de la justicia.*[337]

Esta es una falacia que se padece desde una posición de debilidad y que no se puede rebatir racionalmente. En el mejor de los casos cabe preguntar si, además del poder, existe algún fundamento para creer que lo que se nos impone es razonable.

> *Y como Euribíades alzase el bastón como para pegarle, Temístocles le dijo: "Bien, tú pega; pero escucha"*[338].

Véase también el Sofisma Patético.

> *Con frecuencia se dice que la fuerza no es un argumento. Eso depende por completo de lo que se quiera probar.*[339]

C

Subirse al CARRO

Véase falacia populista

Falacia de la CASUÍSTICA

Consiste en rechazar una generalización alegando excepciones irrelevantes.

> *¡Mira esa desnaturalizada! para que luego digan que las madres aman a sus hijos.*

Como es sabido, las reglas generales no se invalidan señalando excepciones, sino demostrando que éstas conforman la mayoría de los casos.

> *Se esfuerza por desvirtuar una regla citando cinco o seis casos en que no se cumple. Aunque hubiera sido posible aducir cincuenta en vez de cinco, esos cincuenta ejemplos podrían seguir siendo razonablemente considerados como excepciones a la regla hasta el momento en que pudiera refutarse la regla misma.*[340]

Se trata de una falacia muy extendida, mediante la cual el adversario intenta llevarse el debate a los cerros de Úbeda o, al menos, concentrar la atención en los aspectos que sólo a él interesan (excepciones y casos particulares). Es un recurso muy fácil porque nunca

---

[337] G. Elliot: *Middlemarch*.

[338] Plutarco, *Temístocles*, XI.

[339] Wilde, *El alma del hombre bajo el socialismo*.

[340] E. Allan Poe: *El misterio de Marie Roget*.

faltan árboles que contradigan la orientación general del bosque. Es una argucia muy socorrida porque entorpece la discusión y distrae al adversario con detalles nimios. Es una artimaña fecunda porque contribuye mejor que ninguna otra a degradar un debate que no se puede ganar, a falsearlo y a confundir al auditorio. *Verbi gratia*:

> — *Mi partido no se ha mezclado en ningún caso de corrupción.*
> — *Pues han procesado al alcalde de Torrepureza.*
> — *Eso fue una excepción, un abuso personal, y no implicó a mi partido.*
> — *Pues era un miembro de su partido, ¿o es que le habían dado de baja?*
> — *Era de mi partido, pero eso no...*
> — *Yo lo que digo... etc.*

Se combate esta falacia desnudando la intención y distinguiendo con claridad entre las excepciones y la regla.

> *He visto muchos señores de tan piadosa condición que llevan con mucho valor y paciencia los descuidos de los criados; pero lo contrario es lo más ordinario*. Marcos de Obregón.

Dado que este sofisma, para eludir el problema, desvía la atención hacia los detalles en disputa, podemos considerarla una variedad de Eludir la cuestión. Y ya que pretende sustituir una regla general por otra basada en las excepciones (*las madres no aman a sus hijos*), debemos incluirla entre las falacias de Generalización precipitada.

> *—¿Como es posible, don Santiago (Rusiñol), cómo es posible que usted y sus amigos, que son personas tan formales, personas tan buenas y queridas, frecuenten estas mujerotas del barrio, estas mujerotas de tres pesetas…?*
> *—¡Un momento, un momento! —dijo Rusiñol parándole en seco— ¡La mía era de cuatro...!* [341]

Otras falacias que acompañan a las generalizaciones son: Conclusión desmesurada, falacia del Embudo, y falacia del Secundum quid.

Falacia de la FALSA CAUSA

Utilizamos el término genérico de falacia de la falsa causa para referirnos a todos los errores en la argumentación causal.[342]

Vamos a dividirla en dos variedades, según el tipo de error que la origine:

a. falacias por **confusión** de una condición necesaria con una condición suficiente.
b. falacias por **olvido** de alternativas.

a. Falacias por tomar una condición necesaria como si fuera suficiente

Se producen cuando atribuimos la responsabilidad causal a una condición necesaria, o sea, a un componente de la causa. Es frecuentísima.

---

[341] J. Pla: *El cuaderno gris*.

[342] Tradicionalmente se la conoce como falacia de *non causa pro causa* (tomar por causa lo que no es causa).

No hay razón para que se pare el coche. Tiene gasolina de sobra.

Déjese usted de historias. El paro aumenta porque hay muchas huelgas.

Simplificamos al considerar únicamente un aspecto del asunto. Puede replicarse: *es eso, pero no sólo eso*. Todos sabemos que el desempleo no responde a una causa única: Puede aumentar por razones demográficas, económicas, laborales o sociales (cambios en la política de inmigración, incorporación de la mujer, etc.).

Álvaro— *¡No hay derecho! Dijiste que si arreglaba mi habitación podría ir al cine. Ya está arreglada*
Su madre— *Sí, pero te pedí que lo hicieras esta mañana.*

Ordenar la habitación es una condición necesaria. La suficiente incluía, por lo que vemos, que se arreglara a su hora. Con frecuencia olvidamos que la oportunidad opera como una condición necesaria.

La esposa, señalando los destrozos del aparador— *¿Has visto, monada, lo que has hecho al tirarme la plancha?*
El marido— *¡Tú tienes la culpa, por agachar la cabeza!* XAUDARÓ.

Agachar la cabeza es condición necesaria para que se destroce la vajilla, pero ni con mucho, salvo que intervenga la magia, es condición suficiente.

Una amiga— *Ayer me sentó fatal la langosta.*
La otra— *¡Qué raro! Sería otra cosa. Yo también comí langosta y no me hizo daño.*

Comer langosta es una condición necesaria, no suficiente. Ni siquiera que esté contaminada forma una condición suficiente: varía mucho la sensibilidad individual a los tóxicos (condición necesaria). Si juntamos las tres, se da la condición suficiente: ha comido langosta, en mal estado, una persona sensible.

b. Falacias que olvidan alternativas. La falacia *post-hoc*.[343]

Aquí se incluyen todos los errores causales producidos al interpretar precipitadamente cualquier relación como si fuera causal. Se agrupan bajo la denominación genérica de **falacia *post hoc***. Puede cometerse de varias maneras:

1. Por sentar la relación causal a partir de una coincidencia.
2. Por confundir la causa con el efecto.
3. Por olvido de una causa común.
4. Por encadenar las causas injustificadamente.

[343] Su nombre deriva de la antigua denominación de la falacia: *Post hoc, vel cum hoc, vel sinae hoc, ergo propter hoc*, que para nosotros significa: *Tras esto o con esto o sin esto, luego a causa de esto*. También se la denomina *Falacia de correlación accidental*.

1. Por sentar una relación causal a partir de una coincidencia.

La sucesión o coexistencia de dos hechos conforma el punto de partida de cualquier razonamiento causal, pero no basta. También es la principal fuente de sus errores, en especial cuando el número de observaciones resulta insuficiente, como suele ocurrir en la mayor parte de nuestros argumentos cotidianos. Lo más probable es que se trate de una coincidencia.

Por ejemplo:

> *Usted es un incurable cabeza loca porque nació cuando el Sol se paseaba por delante de la constelación de Acuario en presencia de Urano.*
> *Cuando mi tío se fue a vivir a La Mancha, dejó el café y se pasó al poleo. No te puedes figurar lo que mejoró su asma.*

Nuestra cordial enhorabuena, pero la mejoría del asma nada tiene que ver con el poleo ni con el café. Todos los asmáticos mejoran en un clima seco como el de La Mancha. Con el mismo fundamento se puede atribuir el éxito en la vida a nacer en Jueves. Que dos cosas aparezcan juntas no significa sino que han aparecido juntas.

> — *Siempre que lavo mi coche se pone a llover.*
> — *¿Y cuando no lo lava?*
> — *También llueve.*
> — *¿Y a qué lo atribuye?*

Es el error más frecuente en la argumentación causal. Responde al mismo defecto mental que las generalizaciones precipitadas. De hecho es la generalización precipitada de una asociación de sucesos. La utilizamos sin pudor para atribuir culpas a quien no corresponden:

> *Piove ¡porco governo!*
> *No hay dinero para pensiones porque se lo gastan en armamento.*

Se refuta con facilidad demostrando que no existe una relación significativa, o sea, que estamos ante una coincidencia. No es difícil probar que el efecto tiene lugar aunque no intervenga la causa, o que está producido por otra causa distinta de la que se pretende:

> — *¿Cuánto tarda en curar la gripe con esta medicación?*
> — *Una semana.*
> — *¿Y sin ella?*
> — *Siete días.*

Es el mismo error que cometemos cuando nuestra observación de la realidad es incompleta:

> *Las riadas se llevan los puentes nuevos, pero no pueden con los puentes romanos.*
> *Es evidente que se hunden los puentes porque no se construye hoy como antaño.*

Esto sería cierto si los puentes romanos, en general, se mantuvieran en pie, cosa que no ocurre (la mayoría de los puentes romanos se han hundido), y, por el contrario, los puentes nuevos, en general, se hundieran, lo que tampoco es verdad. Estamos ante una generalización precipitada.

Lo mismo ocurre cuando nos dicen que el consumo de marihuana favorece el paso a drogadicciones más duras porque el 75% de los drogadictos comenzaron fumando marihuana. ¿Qué ha ocurrido con esa probable mayoría de fumadores que no se han convertido en adictos a otras drogas?

Un anuncio de los habituales en TV dice:

> *Estudios demuestran que mujeres que desayunan Special K pesan menos que las que no lo desayunan.*

Dejando a un lado eso de "*estudios demuestran*" que es una flagrante falacia de falsa autoridad, el anuncio nos invita a olvidar que las mujeres que desayunan esas cosas suelen seguir una dieta para perder peso.

2. Por confundir la causa con el efecto (inversión de la causa).

> *El gimnasio no es bueno para adelgazar, está lleno de gordos.*

¿El gimnasio engorda?

> Una funcionaria de la oficina de empleo a otra— *No me extraña que estos tipos no consigan empleo. ¿Has visto qué gente más irritable?*

¿No será, al revés, que estén irritados por la falta de empleo?

> *Dos aborígenes australianos van a Estados Unidos y ven por primera vez a un hombre practicando el esquí acuático, serpenteando y dando saltos alrededor del lago.*
> *— ¿Por qué va tan de prisa el barco? —pregunta uno de los aborígenes.*
> *— Porque le persigue el loco de la cuerda —contesta el otro.*[344]

3. Por olvido de una causa común.

> *Existe una correlación entre el consumo de agua mineral y la salud de los niños.*

Esto no puede servir para bendecir el agua. Hay una causa común para ambos fenómenos. Los niños que consumen agua mineral son más pudientes y disponen no sólo de agua sino de un conjunto de elementos (comida, ropa, educación) que contribuyen a su mejor salud.

> *Los niños de brazos más largos razonan mejor que los de brazos más cortos.*

Sin duda razonan mejor y tienen los brazos más largos los niños de más edad.

> *He decidido no dormir más en una cama. Casi todo el mundo muere en la cama.*

La enfermedad produce ambas cosas: guardar cama y morir.

---

[344] Paulos.

4. Por no considerar la existencia de un intermediario.

Es otra forma de simplificación.

> *El causante del Mal de las Vacas Locas es el afán de lucro.*

Si ponemos las cosas en sus justos términos, deberemos decir:

> *El afán de lucro, más el desprecio de la ley, han suscitado el empleo de piensos cárnicos infectados, y estos han provocado el Mal de las vacas locas.*

Ahora está más claro qué es lo que debemos combatir. Si el afán de lucro no se asocia con otra condición necesaria, no hace daño por sí mismo.

> *Ni el tabaco ni el alcohol ni la carretera matan, como no matan los cuchillos.*

5. Por encadenar las causas injustificadamente.

> *Si no llueve, habrá que regar el jardín y el niño se mojará los pies con el agua de la manguera, de lo que resultará una inflamación de garganta. De manera que, si no llueve, tendremos al niño enfermo.*

Debiera decir:

> *Si no llueve, habrá que regar el jardín (necesariamente), y el niño tal vez se moje o tal vez no se moje los pies, de lo que puede resultar, o no resultar, una infección de garganta. De manera que, si no llueve, sabe Dios lo que pasará con el niño.*

Siempre que se utilizan cadenas argumentales cabe la posibilidad de que se nos cuele algún eslabón inadmisible. No le sorprenda que alguien pretenda hacer pasar como explicación razonable una cadena causal fantástica:

> *El jamón hace beber y el beber quita la sed; ergo el jamón quita la sed.*[345]

Como dice Montaigne: *Haga el discípulo burla de tales cosas. Es más sagaz burlarse que contestarlas*. He aquí el argumento más brillante de Fray Gerundio de Campazas:

> *Santa Ana fue madre de María; María fue madre de Cristo; luego santa Ana es abuela de la Santísima Trinidad.*

A este grupo corresponde la falacia de la pendiente resbaladiza o falacia del **dominó**.

> *Hijo, basta con una copa para iniciar el camino del alcoholismo. El primer paso es crucial. Si lo pruebas y te gusta, querrás más, y cuanto más consumas más dependiente te harás, hasta acabar completamente alcohólico. Hazme caso: lo he visto muchas veces.*

---

[345] Montaigne: I, XXV, *De la educación de los niños.*

Se pretende que las cosas ocurren como al que tropieza en un escalón y no cae al siguiente, sino que rodando recorre todos los peldaños hasta el final de la escalera.

> *Si usted permite la eutanasia en este caso en que parece justificada, entonces cualquier paciente que no esté en una situación terminal podrá escoger esta forma de suicidio legal, y, a continuación, cualquier persona simplemente deprimida podrá decidir el fin de su vida con ayuda médica.*

En una mala cadena, como ocurre en estos ejemplos, no se justifican los pasos. Se traen las conclusiones por los pelos y como mejor convenga.

> Un camionero llama a la radio para protestar por una tractorada que bloquea las carreteras: *¡No me dejan trabajar! Si no trabajo una semana, no llego a fin de mes. Si no llego a fin de mes dejo sin pagar una letra. Si dejo sin pagar una letra me embargan el piso. Si me embargan el piso, me deja mi mujer. Si me deja mi mujer, tengo que pegarme un tiro.*

6. Por simple mala fe.

Una triquiñuela muy extendida consiste en decir la mitad de la verdad. La televisión está llena de anuncios sobre productos dietéticos que obran milagros. En general, para no caer fuera de la ley procuran decir la verdad: no prometen curaciones sino “ayudas”.

> *El yogurcito X ayuda a controlar el colesterol.*

Lo que no dicen es cuántos kilos de yogurcito habría que tomarse cada día para lograr un resultado que fuera significativo.

En Resumen:
Distinguimos dos variedades en las falacias de **Falsa Causa**:

a. **Falacias por confusión de condiciones** que consiste en atribuir la responsabilidad causal a una condición necesaria.

b. **Falacias del *post-hoc*** que establecen una relación causal sin otro fundamento que la aparición simultánea o sucesiva de dos hechos. Se puede producir por:

1. no descartar la **casualidad**.
2. **inversión de la causa**, cuando se confunden causa y efecto.
3. olvido de una **causa común**.
4. no considerar la existencia de un **intermediario**.
5. **encadenar** las causas injustificadamente.
6. por simple mala fe.

> *—¿Por qué va usted por la calle dando palmadas?*
> *—Para espantar a los elefantes.*
> *—Pero si no hay ninguno.*
> *—¿Lo ve usted? ¿Ve cómo da resultado?*

Falacias de la COMPOSICIÓN y la DIVISIÓN

La falacia de **Composición** se produce cuando atribuimos a un conjunto cosas que solamente son ciertas en las partes. Venimos a decir: como todos los componentes son buenos (o malos), el conjunto ha de ser bueno (o malo).

> *Por fuerza se trata de una orquesta magnífica porque todos los profesores son extraordinarios.*

Los directores saben muy bien que no es así. Una cosa es inducir que *todos los profesores son extraordinarios* y otra, transformar esa conclusión en algo distinto: *el todo, el conjunto, es extraordinario*. Estamos ante una variedad de la falacia de Conclusión desmesurada. No se pueden trasladar las virtudes de los individuos al conjunto (¡qué más quisiera el Real Madrid!). El presidente Rodríguez Zapatero, gran devoto de salir del paso con cualquier falacia, decía:

> *Fortalecer las comunidades autónomas es fortalecer el Estado porque forman parte de él y la fortaleza de cada parte lo es de su conjunto*

Lo que se predica de las partes no siempre puede predicarse del todo. Una buena colección de frases no hace un buen libro. Cosas que son ciertas separadas no tienen por qué serlo cuando aparecen unidas. La sal común, pese a que sus componentes, cloro y sodio, son tóxicos, es indispensable para la vida. Los hermanos Álvarez Quintero eran brillantes cuando escribían juntos y mediocres si lo hacían por separado. A los hermanos Machado les ocurría lo contrario.

> *La Iglesia es la Iglesia de los pobres, luego la Iglesia es pobre*.
> *Ignoro por qué la salsa no es buena. Todos sus ingredientes son deliciosos.*
> *Cuando una beata se casa con un beato, no resulta siempre un matrimonio beato.*[346]

El caso opuesto se da en la falacia de la **División**, según la cual las partes disfrutan las propiedades del todo.

> *Debe ser muy buen jugador, porque está en un equipo magnífico*.
> *Es un gobierno dubitativo. Se ve que sus ministros son indecisos.*

Bien pudiera ser que no se pongan de acuerdo entre ellos.

> *Juana es un encanto, luego su nariz es un encanto.*

Opinaremos cuando la veamos.

Falacia por CONCLUSIÓN DESMESURADA

Error inductivo que se comete cuando, a partir de datos ciertos, llevamos la conclusión más lejos de lo que aquéllos permiten. Es una forma de falacia por Olvido de alternativas.

Con frecuencia, siendo ciertos los ejemplos, nos empeñamos en obtener de ellos lo que no dicen. Es conocida la anécdota del sabio que a la voz de ¡salta!, lograba que cada una de las pulgas de su colección se introdujera en un frasco. Arrancó a una pulga las patas traseras y al ordenar ¡salta!, la pulga no saltó, y lo mismo ocurrió tras arrancar las patas a

[346] Lichtemberg. *Aforismos. Verdades de perra chica.*

todas las demás. El sabio, entusiasmado, anotó en su cuaderno: *Cuando se le quitan las patas traseras a una pulga deja de oír*.[347]

> *Hay pocas señoras entre los Diputados. Parece que a las mujeres no les atrae la política.*

Si cinco ayuntamientos catalanes piden la independencia y novecientos no dicen nada, no puede concluirse que novecientos ayuntamientos **no la desean**: *¡Los ayuntamientos catalanes rechazan la independencia!*. Tal vez no la desean, pero lo único que consta es que no la han solicitado. Caben otras **explicaciones alternativas**: no quieren manifestarse, no pueden (por falta de mayoría independentista), no se han parado a pensarlo...

> *Los restaurantes que están siempre llenos dan muy bien de comer.*

Las razones por las que un comedor esté habitualmente lleno pueden ser diversas: sus precios son atractivos, es limpio y rápido, ocupa un emplazamiento idóneo, está de moda, lo regenta Julio Iglesias... y todo lo que se quiera y no tenga nada que ver con la comida que sirven.

> *El índice de participación en las elecciones municipales ha sido del 24%. Se ve que la gente está harta de los políticos y elige darles la espalda.*

Tal vez, pero no necesariamente. Los electores reducen su participación cuando hay un ganador indiscutible. Lo mismo ocurre cuando no les inquieta el resultado por estimar que la administración del municipio está asegurada con cualquier candidato.

Concluyen desmesuradamente los partidos políticos cuando interpretan encuestas sobre el voto de los ciudadanos. Tienen éstas la virtud de lisonjear las esperanzas de todos los afectados. Ocurre lo mismo con los resultados electorales: nadie confiesa haber perdido las elecciones.

Véase también la falacia de la Composición.

Otras falacias que acompañan a las generalizaciones son: Generalización precipitada, falacia Casuística, falacia del Embudo, falacia del *Secundum quid*.

CUADRO SINÓPTICO DE LAS DISTINTAS FALACIAS QUE ACOMPAÑAN A LAS GENERALIZACIONES

Si generalizamos desde casos insuficientes o excepcionales, cometemos una falacia de **Generalización precipitada**.

Si nuestra generalización va más lejos de lo que autorizan los datos, incurrimos en una falacia de **Conclusión desmesurada**.

Si negamos que las reglas generales tengan excepciones o si aplicamos una regla general a una excepción, cometemos una falacia de **Secundum quid**.

Si rechazamos una regla general porque existen excepciones, caemos en una falacia **Casuistica**.

Si rechazamos la aplicación de una regla apelando a excepciones infundadas, incurrimos en una falacia del **embudo**.

---

[347] Paulos. *Pienso, luego río.*

Falacia *ad CONSEQUENTIAM* o de las Valoraciones irrelevantes

Pretende refutar una tesis o un plan apelando a consecuencias irrelevantes para lo que se intenta demostrar. Viene a decir: esto ha de ser falso porque conlleva consecuencias que no nos convienen o, al revés, esto es muy bueno por sus efectos complementarios. Veamos un ejemplo:

> *Racionalidad y capacidad de análisis no pueden ser considerados atributos masculinos. Equivale a conceder a los hombres una ventaja injustificada en las demandas de empleo y en las promociones.*

¿Qué es lo que se discute? Si la racionalidad es, o no, un atributo masculino. Sin duda no lo es, pero lo que afirma nuestro ejemplo es que *no debe serlo*, independientemente de que lo sea o no, porque acarrearía *consecuencias* indeseables. Es una falacia que deforma la realidad insertando juicios de valor donde no hacen al caso. No es posible resolver si la proposición es verdadera o falsa alegando que no es... deseable.

> *No me interesa si el Gobierno tiene razón. En ningún caso nos conviene reconocérsela.*
> *No procede tomar declaración al ex-presidente González porque representaría un estigma para su persona.*

No se ría: lo dijo un juez. A Galileo nadie le negó los hechos. Simplemente se consideró desastrosa la posibilidad de que pudiera estar en lo cierto. No tenía razón porque no convenía que la tuviera. En 1999 se protestó por la concesión de un *Oscar* honorífico al director de cine Elia Kazan. Los disconformes alegaron que hace cincuenta años colaboró en la *caza de brujas* contra los comunistas. No negaron los méritos cinematográficos de Kazán. Tampoco negaban que el *Oscar* sea un reconocimiento al mérito estrictamente cinematográfico. No importa. ¿Recuerda alguien que Lope de Vega denunció herejes a la Inquisición? Hace unos años se conmemoró el centenario de *Clarín*, autor de *La Regenta*. Surgieron protestas del mismo estilo cuya fuente prefiero silenciar:

> *Se quiere celebrar a bombo y platillo el aniversario de un escritor cuyas cualidades literarias no vamos a discutir, pero sobre cuya posición doctrinal, en cuanto a nuestra Fe se refiere, tenemos serios reparos que oponer.*

El denominado *Pensamiento Políticamente Correcto* pretende expurgar de las bibliotecas públicas (y si fuera posible, de la historia) toda literatura racista o sexista, sea cual sea su calidad. Este es caso de *Huckleberry Finn* por ejemplo, y de casi toda la literatura desde los tiempos de Homero.

> *La objetividad no debería existir en el periodismo... El deber supremo del periodista de izquierdas no es servir a la verdad, sino a la revolución.* [348]

---

[348] Salvador Allende. Citado por C. Rodríguez Braun*: Diccionario políticamente incorrecto. Periodismo.*

La publicidad abusa sin fatiga de este sofisma. Al ser muy parecidos los productos de las distintas marcas, los comerciantes acentúan valores que no vienen al caso: las pasiones que despierta un perfume, o el prestigio que aporta calzar determinadas zapatillas deportivas... Lo mismo ocurre con los cantantes *pop* que dedican su concierto a la mujer afgana (o a la difunta princesa de Gales). Ahora les ha dado a los publicitarios por la ecología y la ayuda al Tercer Mundo: si uno compra determinado artículo recibe satisfacciones complementarias porque contribuye a la protección de la naturaleza, o porque una parte de lo que se pague irá destinado a los pobres. El mensaje acentúa ventajas que nada tienen que ver con el producto.

> *Alababan a Filipo de hermoso, elocuente y buen bebedor; mas Demóstenes dijo que tales loas correspondían más que a un rey a una mujer, a un abogado y a una esponja.*[349]

Conviene recordar lo que señalamos al hablar de las valoraciones: ¿es relevante el principio que se alega para este caso? ¿Complementa otras razones o las sustituye? Cuando lo que está en juego es lo preferible, toda valoración adicional es perfectamente legítima: *déme el más barato, el que regala puntos, el ecologista*. Por el contrario, si lo que se discute es la calidad objetiva de un producto o la verdad de una afirmación, cualquier valoración complementaria está fuera de lugar.

> *La cuestión no es saber si las medidas previstas por la ley [ante la peste] son **graves**, si no si son **necesarias** para impedir que muera la mitad de la población.*[350]

Falacia del CONSECUENTE o de afirmar el consecuente

Se produce cuando en un argumento condicional se concluye afirmando el consecuente. Por ejemplo:

> *Si alguien es madrileño, entonces es español.*
> *El Cid es español.*
> *Luego, es madrileño.*

En esquema:

> Si A, entonces B.
> X es B.
> Luego, X es A.

Olvida esta falacia que B puede ser consecuencia de otras cosas distintas de A.

> *Si alguien toma cianuro se morirá.*
> *La abuela se ha muerto,*
> *Luego, ha tomado cianuro.*

---

[349] Montaigne. Ensayos, XXXIX: *Consideraciones sobre Cicerón.*
[350] Albert Camús: *La Peste.*

El consecuente forma una condición necesaria. Si falta (si la negamos) podemos negar el antecedente: *Si no se ha muerto es seguro que no ha tomado cianuro*. Por el contrario, si la afirmamos, no podemos extraer ninguna conclusión porque no es una condición suficiente: puede haber muerto de otras muchas maneras.

Quien incurre en esta falacia lee la primera premisa en ambas direcciones: *si toma cianuro, se muere; y si se muere, ha tomado cianuro*. Es como si, al afirmar que todo gran ciclista es narigudo, asumiéramos que todo narigudo es un gran ciclista. No es oro todo lo que reluce, aunque todo oro reluzca.

> *Si un canario canta es que está vivo.*
> *Mi canario está vivo,*
> *Luego, canta.*

Cantará si quiere, o si puede. Se llama falacia de afirmación del consecuente o falacia del consecuente porque se produce cuando afirmamos el consecuente. El argumento correcto, repito, lo niega. No es preciso volverse loco para descubrir estas falacias, pero conviene estar atento.

> *Si compras el coche no te llegará el dinero a fin de mes.*
> *No te llega el dinero a fin de mes,*
> *Luego, has comprado el coche.*

Véase la falacia del antecedente.

Falacia del CONTINUUM o argumento de continuidad, también llamada falacia del montón, de la barba o del calvo.

Consiste en asumir que pequeñas diferencias en una serie continua de sucesos son irrelevantes, o que posiciones extremas, conectadas por pequeñas diferencias intermedias, son la misma cosa porque no podemos establecer un límite objetivo para el cambio. Como esta definición parece un galimatías, veamos algún ejemplo.

> *—¿Dos granos de trigo son montón de trigo?—No. —¿Y añadiéndoles otro grano? —Tampoco. —¿Y añadiendo otro? —Tampoco. —Luego nunca habrá montón, mientras se añadan uno a uno*. Eubulides de Mileto.[351]

Lo dicho, las pequeñas diferencias en un cambio gradual son irrelevantes. Es lo mismo un grano que un montón. Del mismo modo se puede argüir en sentido contrario. Si a un montón le quitamos un grano, sigue siendo montón... y así, cuando solamente quede un grano, diremos que es un montón. Si las diferencias graduales son irrelevantes, da lo mismo uno que muchos.

> *Si a quien no es calvo se le arranca un pelo, no queda calvo; si se le quita otro, tampoco; y así, pelo a pelo, nunca será calvo*. Eubulides de Mileto.[352]

---

[351] Diógenes Laercio: II, *Euclides*, nota.
[352] Ídem.

Estamos ante cambios graduales. Podemos diferenciar con claridad las posiciones extremas, el principio y el final, pero somos incapaces de señalar el límite donde se inicia el cambio de la una a la otra: *¿dónde comienza el montón?* Sin duda existe un límite, un umbral más o menos amplio en que se produce el cambio. Aunque nos movamos a lo largo de un continuo en el que las variaciones de grado resultan inapreciables, ha de existir un punto en el cual una pequeña diferencia determine un cambio decisivo. Las medicinas son eficaces cuando alcanzan una concentración sanguínea suficiente. Un solo pasajero de más determina el hundimiento de una embarcación, y una ramita de sobra el desfallecimiento del asno que carga la leña. Nunca sabemos cuál es el último de los pocos o el primero de los muchos. El mismo problema surge siempre que empleamos cantidades imprecisas:

> *Si alguien quisiera saber cuánto hay que añadir o quitar para que el rico sea pobre; el célebre, desconocido; lo mucho, poco; lo grande, pequeño; lo largo, corto; lo ancho, estrecho; y al contrario, no podríamos responder nada seguro y cierto*. Cicerón.[353]

La falacia suele afirmar:

> a. que no existen diferencias entre los extremos.
> b. que, si existen, cualquier límite que pretendamos establecer será arbitrario.

Así cabe sostener que no existe la pobreza o que, si existe, es imposible determinar el límite entre pobres y ricos. Con los mismos criterios se arguye que, siendo graduales los cambios del embrión humano y dado que al nacer es una persona, debemos considerarlo así desde el momento de la fecundación. Del mismo modo, al ser graduales los cambios entre la vida y la muerte, sería arbitrario establecer un límite preciso entre ambas. Todos estos razonamientos tienen su corolario: como no es posible conocer el umbral de la pobreza, no podemos subvencionarla; como el embrión es una persona, todo aborto constituye un homicidio; como no sabemos cuando se produce la muerte, toda extracción de órganos para un transplante equivale a un asesinato.

> *Todo recién nacido es una persona. Su desarrollo desde el embrión hasta el feto maduro es gradual, sin que exista un punto en que su naturaleza cambie abruptamente. No existe un punto en que podamos considerar que matarlo es lícito. En consecuencia, la interrupción del embarazo es tan ilícita como el asesinato de un niño.*

Que no conozcamos el momento en que se producen los cambios no significa que las cosas no cambien. Un embrión no es una persona, como una semilla no es un árbol. La diferencia entre el calor y el frío es una cuestión de grado, pero nos importa mucho. No decimos que, como son cambios graduales, no existe diferencia, ni pensamos que hace calor cuando el termómetro señala 2º C. Es cuestión de grado la distancia de lo creíble a lo increíble, de la sordera a la audición, de la juventud a la vejez, de la vida a la muerte. No siempre sabemos en qué punto se produce la diferencia, donde figura el umbral de la nueva cualidad, pero podemos apreciar que es nueva, que algo ha cambiado: ¿cuándo un niño se convierte en hombre? ¿qué copa produce la embriaguez?

Otra cosa es que para facilitar nuestra intervención en los acontecimientos, fijemos límites convencionales en el desarrollo de un cambio gradual. El portero de mi casa tiene

---

[353] Cicerón: *Cuestiones Académicas*, II, XXVIII.

señalada la temperatura matinal por debajo de la cual debe encender la calefacción. En los camiones y en los ascensores figura un rotulito que señala su carga máxima autorizada: en ningún caso se autoriza más, aunque el camión pudiera transportarla. Son umbrales prudenciales que permiten regular nuestras conductas. Así, los 18 años señalan el comienzo de la vida adulta y el ejercicio de nuevos derechos y obligaciones; determinado nivel de renta señala el límite oficial de la pobreza; llamamos muerte clínica a la que ha alcanzado un grado irreversible de lesión cerebral. Los umbrales que establecemos pueden señalar restricciones por encima o por debajo del límite: mayoría de edad desde los 18 años: nunca antes aunque se trate de un muchacho muy maduro; se autoriza el aborto antes de las doce semanas de gestación: en ningún caso (salvo situaciones excepcionales) después, aunque el feto no sea todavía una persona. Establecemos límites prudenciales amplios para evitar toda intervención en las situaciones poco claras. Un feto menor de doce semanas no cumple los requisitos para ser considerado persona, pero no estamos seguros por encima de dicho plazo.

> *A la media hora de la fecundación de un huevo aún no hemos atravesado la frontera que separa un trozo de materia humana de un ser humano, a los cuatro meses ya estamos al otro lado de la frontera, a los catorce días aún no la hemos cruzado, a los tres meses ya estamos al otro lado…*[354]

Por supuesto, los límites convencionales no son inamovibles. Los cambios en nuestros conocimientos o nuestra sensibilidad, pueden modificarlos. Por ejemplo: ¿dónde está el límite de lo tolerable? Es evidente que nuestros criterios se han modificado en los últimos cuarenta años. Hoy consideramos que la llamada *limpieza étnica* es intolerable, justifica nuestra injerencia, incluso nos obliga a intervenir militarmente. Antaño no ocurría así. Un concepto difuso como *lo intolerable* admitía umbrales más elásticos.

A quien persevere en la falacia sin atender a razones, es preciso arrastrarlo al absurdo. Se le pregunta, por ejemplo, cuánto dinero necesita un hombre para que lo llamemos rico. ¿Y si le quitamos un millón? Seguiremos quitando millones hasta que nuestro contrincante perciba el límite de su propio ridículo y reconozca que está equivocado.

> *Uso de la licencia, y como pelos de cola equina*
> *paulatinamente arranco uno y luego otro.*[355]

¿Cuántos años necesita una persona para ser vieja? ¿Dónde comienza el exceso en la comida? ¿En qué punto la sencillez se transforma en grosería y el humor en bufonada? ¿Cuánta agua necesita el trigo para resplandecer? ¿y cuánta más para arruinarse? ¿y dónde está el límite? ¿Diremos que es lo mismo regar y no regar?

Los antiguos la llamaban *falacia del montón* (por el de trigo), *de la barba* (¿cuántos pelos se precisan para considerar que un hombre tiene barba?) y *del calvo*.

> *Pero Grullo- Quien tiene poco, tiene; y si tiene dos pocos, tiene algo; y si tiene dos algos, más es; y si tiene dos mases, tiene mucho; y si tiene dos muchos, es rico.*[356]

---

[354] J. Wagensberg. *A más cómo menos por qué, [652]*.
[355] Horacio. *Epístolas*, 2, 45-47.
[356] Quevedo: *Los sueños*.

D

Falacia de confundir los DESEOS con la realidad o *Wishful thinking* (hacerse ilusiones).

Consiste en considerar exclusivamente las posibilidades favorables de un suceso, menospreciando el resto de las alternativas.

Quien incurre en esta falacia piensa que las cosas irán bien porque pueden ir bien. Es una forma de turbación afectiva de la inteligencia que nos lleva a confundir nuestros deseos con la realidad o, si usted prefiere, lo que es meramente posible con lo que es probable o seguro.

> *A menudo doy por hecho lo que sólo es posible*[357].

Cuando Creso preguntó si debía emprender la guerra contra los persas, el oráculo predijo que si lo hacía destruiría un gran imperio. No se le ocurrió preguntar de qué imperio se trataba, y emprendió la guerra confiadamente. La realidad fue que cayó un imperio: el de Creso.[358]

Habitualmente encadenamos las ensoñaciones según el modelo popularizado en el cuento de *La lechera*, lo que nos lleva a construir argumentos basados en una serie de relaciones causa-efecto que concluye en un final remoto e innecesario, pero atractivo.

Estamos ante una falacia opuesta a la Pendiente resbaladiza. Al contrario que ésta, anima a dar el primer paso. Aquí se trata de mostrar un resultado final extremadamente positivo pero tan incierto como la catástrofe que nos amenaza allí. El motivo es el mismo: ofrecer un panorama que distraiga de la falta de méritos del hecho o decisión que se discuten.

A veces se enfrentan ambas falacias, como ocurre en las campañas electorales: los contrincantes se sacuden golpes de *pendiente resbaladiza* y *soñar despierto* mutua y sucesivamente. Sin llegar a estos extremos, no es raro que en todos los debates públicos en que se emplea la una, surja la otra. Por ejemplo:

Un megamuseo urbano se puede defender, mediante una pendiente resbaladiza, alegando que: *de no construirlo la ciudad perderá renombre y atractivo; atraerá menos turistas; algunos negocios no se instalarán y otros abandonarán la ciudad; se perderán empleos, subirán los impuestos y descenderá el precio de las propiedades inmuebles*. Un desastre.

Por el contrario, se puede combatir con una buena ensoñación: *es mejor emplear esa montaña de millones en mejorar las infraestructuras, el trasporte y la educación, todo lo cual atraerá más industrias, combatirá el paro y permitirá que bajen los impuestos*.

Seguramente ni la falta del megamuseo equivale a desastre ni el rechazarlo nos traslada al paraíso. Ambas posiciones son falaces porque aceptan que las posibilidades remotas son ciertas y automáticas.

---

[357] Ovidio, *Amores, 2, 13*.

[358] Herodoto. *I, 91*.

"Boladenieve" sostenía que el molino podría hacerse en un año. En adelante, declaró, se ahorraría tanto trabajo, que los animales sólo tendrían tres días laborables por semana. "Napoleón", por el contrario, sostenía que la gran necesidad del momento era aumentar la producción de comestibles, y que si perdían el tiempo en el molino de viento, se morirían todos de hambre.[359]

Véase también la falacia del Jugador.

Falacias de FALSO DILEMA

Se produce una falacia de falso dilema, de la misma forma que en todo argumento disyuntivo, cuando se emplean términos en disyuntiva que no son ciertos, exhaustivos o excluyentes.

El argumento del dilema consta de:

Una disyunción que recoge dos únicas opciones alternativas.
Dos proposiciones condicionales que analizan las alternativas.
Una conclusión común.

A o B
Si A, entonces C
Si B, entonces C

En consecuencia, los errores posibles son:

1. Puede ser falso el dilema porque sus términos:
   no son exhaustivos (incompletos; olvidan otras posibilidades).
   no son excluyentes (no son incompatibles; no obligan a escoger).
2. Pueden ser falsas las premisas condicionales y sus conclusiones.

1. Es falso el dilema

a. Porque los términos no son exhaustivos (la enumeración es incompleta)

Estamos en la misma situación de cualquier argumento disyuntivo en que se nos ofrecen opciones no exhaustivas. El dilema ha de funcionar como una tenaza. Si el adversario descubre una tercera vía, no hemos hecho más que el ridículo. Por ejemplo:

Los hutus pueden quedarse en Ruanda o huir a Tanzania.
Si se quedan en Ruanda, los matan los Tutsi.
Si huyen, los matan en Tanzania.
Conclusión: los matan en ambos casos.

Supongamos que alguien nos replica:

No es cierto que los Tutsi hayan de escoger exclusivamente entre Ruanda y Tanzania. Pueden, además, ir al Congo.

---

[359] Orwell: *Rebelión en la granja*.

Si esto es cierto, queda destrozado nuestro dilema. Hemos dejado una vía de escape, con lo que nuestro gozo dialéctico se desvanece como las ilusiones de un pobre.

Pongamos un dilema clásico (Aristipo):

> *El que se casa lo hace con mujer hermosa o con mujer fea.*
> *Si es hermosa, causa celos.*
> *Si es fea, desagrado.*
> *Conclusión: no conviene casarse.*

Basta con tener los ojos abiertos para percibir que la mayoría de las mujeres caben entre los dos extremos (hermosas o feas): casi todas mezclan atractivos y defectos. Aquí, pues, falta el término medio, como ocurre también en los ejemplos que siguen:

> *¿Soy yo por ventura la causa de que toda cuestión política se resuelva, en último resultado, en este último dilema: la Religión o las revoluciones; el catolicismo o la muerte?*[360]

Sin duda cabe mucho terreno entre ambos extremismos.

> *Cuenta una leyenda que, cuando los libros de la famosa biblioteca de Alejandría fueron incautados tras la invasión musulmana, el califa Omar resolvió que si el contenido de los libros estaba de acuerdo con la doctrina del Corán, eran inútiles, y si tenían algo en contra, debían destruirse.*

Cabe un término medio: los libros sin duda no decían lo mismo que el Corán, pero tampoco lo contrario.

Las disyuntivas incompletas incurren en el error general del olvido de alternativas

b. Porque los términos no son incompatibles

> *O nos preocupamos por el desarrollo industrial, en detrimento del ambiente, o nos preocupamos de la naturaleza en perjuicio de las industrias. Lo uno o lo otro. Ya sé que las dos opciones tienen inconvenientes, pero hay que escoger: o patitos o empleos.*

¿Cómo deberíamos contestar?

> *No señor. Estamos ante un falso dilema. No son opciones incompatibles y no será difícil armonizar las ventajas y reducir los inconvenientes de ambos.*

2. Son falsas las premisas.

Pueden serlo, como argumentos condicionales que son, bien porque no es cierto lo que afirman, bien porque no sea cierta su conclusión. Caben aquí los mismos errores que en cualquier argumento condicional. Volvamos al ejemplo de Burundi. Supongamos que alguien replica:

> *Es cierto que los hutus sólo pueden escoger entre Ruanda y Tanzania.*

---

[360] Donoso Cortés. Discurso en Las Cortes el 30.12.1850.

Pero no es verdad que los maten en Tanzania.
Así es que pueden refugiarse en Tanzania.

La disyuntiva era buena, pero uno de los condicionales resulta ser falso. Así de sencillo. En un dilema los caminos deben estar bien tomados, y los obstáculos que los intercepten deben ser infranqueables. De otro modo nunca detendrán a nuestro adversario. La conclusión que se extraiga de cada alternativa ha de ser cierta, obligada, indiscutible.

Este error es una de las muchas formas que adopta la falacia genérica del *non sequitur*

Vea el diagrama para el análisis del dilema

Falacias por FALSA DISYUNCIÓN

Se produce una falacia por falsa disyunción cuando los términos en disyuntiva no son exhaustivos o no son excluyentes. Convierte en falaces a los argumentos disyuntivos que se formen a partir de ella.

El argumento disyuntivo elemental consta de:

- Una disyunción que recoge dos únicas opciones alternativas.
- Dos proposiciones condicionales que analizan las alternativas para descartar una de ellas.
- Una conclusión.

En consecuencia, los posibles errores de un argumento disyuntivo son:

I. Que sea falsa la disyuntiva porque sus términos:
no sean exhaustivos.
no sean excluyentes.
II. Que sean falsas las premisas y las conclusiones de los argumentos condicionales.

I. Es falsa la disyuntiva

Utilizamos la disyunción para expresar implícitamente que no existen más posibilidades que las presentadas y que sólo una de ellas puede ser cierta: *Está vivo o está muerto*. La disyunción, pues, ha de ser **exhaustiva** y sus términos, **excluyentes**.

a. Porque no es exhaustiva (la disyuntiva es incompleta)

Puede ocurrir porque se olviden otras posibilidades o porque se construya con términos contrarios.

1. se olvidan otras posibilidades.

Esto ha sido un asesinato o un suicidio.

¿Por qué no una muerte súbita o un accidente? Se trata una vez más de nuestra conocida falacia por olvido de alternativas. Es preciso, pues, comprobar siempre que la disyunción que se nos plantea está completa para poder estar seguros de que una de las opciones es cierta:

***Únicamente** han podido ser Pedro o Andrés.*

2. se construye sobre términos contrarios, olvidando las opciones intermedias.

Si los términos de la disyuntiva son contrarios, debe incluirse siempre la tercera posibilidad: *ni uno ni otro*. Si ésta se omite por descuido (o con intención), la disyuntiva queda incompleta.

> *La prensa es buena o mala. (No es ni una cosa ni la otra).*
> *¿Cómo va el enfermo, mejor o peor? (Sigue igual).*
> *Se trata de escoger entre la dictadura que viene de abajo, y la dictadura que viene de arriba: yo escojo la que viene de arriba, porque viene de regiones más limpias y serenas; se trata de escoger, por último, entre la dictadura del puñal y la dictadura del sable: yo escojo la dictadura del sable, porque es más noble.*[361]

¿Por qué se ha de escoger entre dos dictaduras? Estamos ante una disyuntiva extremista propia de quien ocupa uno de los extremos y menosprecia las posiciones intermedias. Ni lo uno ni lo otro. Pensar con los extremos requiere mucho menos esfuerzo mental que buscar diligentemente todas las posibles soluciones a un problema. ¿Cómo debemos juzgar a Napoleón: como un ilustrado o un protofascista? Escoger cualquiera de estas opciones es propio del pensamiento en blanco y negro que caracteriza a los reclutas intelectuales.

Con muchísima frecuencia se construyen falsas disyunciones sin otro fin que descalificar al adversario. Para hacer más atractiva una propuesta, se le añade la contraria pero revestida de ropajes que la hagan parecer manifiestamente rechazable.

> *O yo, o el caos.*
> *En estas elecciones no existen más que dos alternativas: el progreso, o la caverna.*
> *Se está conmigo, o se está contra mí.*

Al ofrecer dos posibilidades extremas en las que una de ellas es francamente rechazable, se pretende que la otra se admita sin necesidad de prueba. Debemos considerar sospechosas todas las dicotomías, esas clasificaciones duales: los buenos y los malos, los amigos y los enemigos, lo blanco y lo negro... que simplifican la realidad.

> *¿A quién quieres más? ¿A un ogro que te pinche con un alfiler o a papá?* Gila en *La Codorniz.*

Como decía Horacio:

> *Acumulas siempre oposiciones frente a frente (...) Pero hay un término medio en las cosas, y hay límites que el buen sentido no puede franquear.*[362]

Las disyuntivas incompletas constituyen el mejor ejemplo de falacia por olvido de alternativas.

---

[361] Donoso Cortés. Ídem.
[362] Horacio: *Sátiras*.

b. Porque no es excluyente

Si los términos no son incompatibles, no obligan a escoger. En otras palabras: no existe tal disyuntiva.

O hablas o caminas.
O la amas o la aborreces.

Ambas cosas son habitualmente compatibles.

Correr o es beneficioso para la salud o es perjudicial.

Puede ser las dos cosas.

Beata primera— Yo soy muy creyente, así que no sé si hacer una novena a la Virgen de las Angustias, o convocar al demonio, o acudir al consultorio de la tía Blasa, que tiene poderes.
Beata segunda— ¿Y las tres cosas al mismo tiempo? Antonio Mingote en *ABC*.

II. Son falsos los condicionales

Pueden serlo, como argumentos condicionales que son, bien porque no es cierto lo que afirman, bien porque no sea cierta su conclusión. Caben aquí los mismos errores que en cualquier argumento condicional.

Vea el diagrama para el análisis de un argumento disyuntivo

Falacia de la DIVISIÓN

Ver falacia de la composición.

E

Falacia de ELUDIR LA CARGA (o responsabilidad) DE LA PRUEBA

Consiste en no aportar razones que fundamenten la conclusión o en pretender que las aporte el oponente.

Dice y no da razón de lo que dice.[363]

Expresión máxima de esta falacia es la sordera mental de quien se niega a razonar:

---

[363] Fray Luis de León. *Los Nombres de Cristo*.

Sobre la cuestión del divorcio no quiero ni oír hablar. Como te he dicho, creo que el vínculo del matrimonio es indivisible y punto.

La expresión *carga de la prueba* procede del campo jurídico y se expresa en el brocardo: *Probat qui dicit non qui negat*, es decir, está obligado a probar sus palabras el que acusa, no el que niega.
Es una falacia principal, madre o componente de otras muchas: Afirmación gratuita, Argumento *ad ignorantiam*, Sofisma patético, Ataque personal, falacia populista, recurso al *Tu quoque*, falacia *ad verecundiam*.

Falacia de ELUDIR LA CUESTIÓN o *Ignoratio Elenchi*.

Consiste en probar otra cosa diferente de la que se cuestiona. Tradicionalmente se la conocía como ***Ignoratio elenchi*** o elusión del asunto (del griego *elencos*, argumento). Es una de las más habituales.

Quien la comete saca la discusión de su terreno, o se empeña en probar lo que nadie discute. Hace como el estudiante al que preguntan la lección 16ª y contesta la 14ª porque es la que se sabe bien.

—¿Qué buscas debajo de la farola?
— Las llaves.
—¿Estás seguro de que es aquí donde las has perdido?
— No, pero aquí hay más luz.

Por ejemplo, quien no desea entrar en un debate sobre la **licitud** de un proyecto (que es lo que se discute), puede desviar la atención hacia la **utilidad** (que no discute nadie).

Demóstenes— *Ahora bien, sé que Esquines va a evitar la réplica a los cargos mismos y, en su deseo de desviaros lo más lejos posible de los hechos, va a discurrir sobre los grandes beneficios que resultan a todos los hombres por efecto de la paz y, contrariamente, los males que les sobrevienen a raíz de la guerra. De esta guisa va a ser su defensa.*[364]

La resume bien el dicho: *¿De dónde vienes? Manzanas traigo*.

— El secuestro es un crimen horrendo.
— Sin duda, pero aquí lo que se discute es si el acusado lo cometió o no.

Con frecuencia se utiliza para ofrecer una Pista falsa:

Está usted haciendo el juego a los enemigos de la democracia.
Estamos ante una estrategia para apartar del poder a un gobierno elegido legítimamente.
La democracia está en peligro (porque se critica al Gobierno).
Usted insulta a Cataluña (porque se critica a un político catalán).

---

[364] Demóstenes: *Sobre la embajada fraudulenta*.

Este recurso falaz fue bautizado por Bentham[365]E:\elucue.htm - _ftn2#_ftn2 como *Escudo de prevaricadores*, porque se emplea para evitar la censura de las personas que ejercen el poder.

> El conductor— *Gracias al euro, ante nosotros se abre un sólido futuro común para todos los europeos a salvo de la inestabilidad internacional y de las maniobras de los especuladores.*
> El policía de tráfico— *Vale, pero usted sopla el alcoholímetro.* Forges. Diario *El País.*

Es una falacia madre, de la que participan todas las que tratan de desviar la atención hacia otro asunto, como es el caso de las siguientes: Ataque personal, falacia casuística, falacia *ad consecuentiam*, sofisma patético, falacia de la Pista falsa.

> El ministro inglés al español— *Como estoy dispuesto a llegar a un acuerdo, vamos a seguir hablando del Peñón. Primero, esto no es un peñón.* Mingote, *Diario ABC.*

Falacia del EMBUDO o del Caso especial

Consiste en rechazar la aplicación de una regla apelando a excepciones infundadas.

> — *¿Por qué ha pasado ese señor saltándose la cola?*
> — *Es primo del conserje.*

Se utiliza con frecuencia como una pura *ley del embudo*, para cimentar la excepción o alegar privilegios cuando se trata de aplicar una regla que nadie discute. La falacia consiste en apelar a una excepción no justificada. Es un recurso habitual de los políticos a la hora de juzgar a sus adversarios o de rechazar el recurso al *tu quoque* (no me critiques por lo que tú mismo haces).

> — *Tú también lo haces.*
> — *Sí, pero mi caso es distinto.*

La mejor forma de atacar esta falacia, y la primera que nos viene a la cabeza, consiste en reprochar al oponente por utilizar una doble vara de medir, una doble moral, o, en general, ser contradictorio. A nadie le agrada una acusación en estos términos. Si, pese a esto, nuestro interlocutor no se siente movido a justificar la excepción que reclama, exigiremos las razones por las que debe recibir un trato diferente del que reciben los demás, o por las que no deba ser aplicada la regla general en su caso. Por supuesto que no le faltarán razones. Lo que importa es si las que aporte justifican su posición. Ante adversarios especialmente recalcitrantes, podemos comparar su exigencia con un ejemplo absurdo:

> *Voy a pedir que no me cobren este año el IRPF, porque mi caso no es como el de todos: Yo necesito ese dinero para otras cosas.*

---

[365] Bentham: *Falacias políticas, II, IV.*

Otras falacias que acompañan a las generalizaciones son: Generalización precipitada, Conclusión desmesurada, falacia casuística, falacia del *Secundum quid*.

CUADRO SINÓPTICO DE LAS DISTINTAS FALACIAS QUE ACOMPAÑAN A LAS GENERALIZACIONES

Si generalizamos desde casos insuficientes o excepcionales, cometemos una falacia de **Generalización precipitada**.

Si nuestra generalización va más lejos de lo que autorizan los datos, incurrimos en una falacia de **Conclusión desmesurada**.

Si negamos que las reglas generales tengan excepciones o si aplicamos una regla general a una excepción, cometemos una falacia de ***Secundum quid***.

Si rechazamos una regla general porque existen excepciones, caemos en una falacia **Casuistica**.

Si rechazamos la aplicación de una regla apelando a excepciones infundadas, incurrimos en una falacia del **embudo**.

G

Falacia de la GENERALIZACIÓN PRECIPITADA

> *Las falsas inducciones de algunas experiencias particulares, son una de las más comunes causas de los falsos juicios de los hombres.* Lógica de Port Royal.

Surge este sofisma cuando se generaliza a partir de casos que son insuficientes o poco representativos.

> *He conocido tres: se ve que todos los gibraltareños son contrabandistas.*

Se presentan las premisas como si aportaran un fundamento seguro a la conclusión, cuando, en realidad, ofrecen un sustento deleznable.

> *Si un sacerdote lascivo hace algo indecente, enseguida decimos: ¡Mira qué ejemplo nos da el clero! Como si aquel sacerdote fuera el clero.* T. Moro.

Con frecuencia los ejemplos que pecan de insuficientes no son ni típicos, ni siquiera representativos. Así ocurre con lo que podemos llamar el **argumento de mis parientes** basado en informaciones familiares:

> *A mi cuñada le robaron el bolso en la Gran Vía* (como quien dice: a todo el mundo le roban).

Conducen a generalizaciones extremas a partir de un caso aislado que no es típico. No toda familia representa bien al conjunto de familias españolas (no es cualquier familia). Nuestro grupo de contertulios, aunque sea plural, tal vez no refleja los criterios

predominantes del país... etc. Aquí no se trata de que cada uno hable de la feria según le va en ella.

Las afirmaciones que carecen de soporte son simples anécdotas, es decir, datos recogidos de manera poco rigurosa y, por lo general, basados en experiencias exclusivamente personales. Ilustran, pero no demuestran, porque ignoramos lo principal: si dichas experiencias personales son comunes o muy raras.

> *Cada vez que enfocan las cámaras de televisión al diputado Gundisalvo lo cogen dormido. Ese hombre no hace más que dormir.*

A lo mejor es verdad, pero no por este razonamiento que generaliza a partir de datos manifiestamente insuficientes y, además, poco representativos. Sin duda, el conjunto de la actividad parlamentaria del diputado no se limita a los debates oceánicos que transmite la TV. Aquí se da un fenómeno frecuente en nuestras apreciaciones: sumamos los datos de las experiencias chocantes y no tomamos en cuenta las que no llaman la atención. Es posible que el Sr. Gundisalvo haya aparecido más veces despierto que dormido, pero le ocurre como al que mató a un perro y se quedó con *mataperros*. Dicho de otra manera: con frecuencia las malas generalizaciones proceden de una selección de datos sesgada por exceso de confianza en nuestras dotes de observación.

Cuando uno se pone siempre en lo peor, cada vez que ocurre algo malo acierta y archiva sus aciertos en la memoria. Por el contrario, cada vez que se equivoca, la satisfacción porque han salido las cosas bien aventa el recuerdo de sus temores. Resultado: lo único que almacena son aciertos, con lo que se cree autorizado a proclamar: *¡nunca me equivoco!*

> *Un amigo mostraba a Diágoras, en el templo de Neptuno, el gran número de ex-votos depositados por los que habían sobrevivido a un naufragio: Fíjate bien, tú que consideras locura invocar a Neptuno en la tempestad. Sí, dijo Diágoras, pero ¿donde están los ex-votos que prometieron los ahogados?*[366]

Incurren, sin ninguna duda en esta falacia todas las administraciones públicas que ocultan la parte de la realidad que no les conviene. Por ejemplo, para predicar el uso del cinturón de seguridad se afirma que el 40% de las personas fallecidas en accidente de tráfico no lo llevaban puesto. No lo dicen, pero podemos pensar que el 60 % de las personas fallecidas sí que llevaban puesto el cinturón de seguridad. En conclusión que ¡mueren más personas con el cinturón puesto que sin el cinturón! No digo yo que no se deba emplear el salvavidas pero, no será por los razonamientos de una administración pública que no sabe argumentar.

Lo mismo ocurre cuando se nos dice que muere mucha gente como consecuencia del uso del tabaco pero se nos oculta cuántos fumadores no se mueren por fumar.

Los prejuicios, en especial los elaborados sobre razas o naciones, tienen su origen en una mala generalización (que se asocien o no intereses materiales es otra historia). Si nos molesta el vecino de arriba porque es un español alborotador, no generalizaremos que todos los españoles son alborotadores, ya que conocemos muchos que no lo son. Pero si nuestro vecino de arriba es marroquí, tal vez no concluyamos de la misma manera.

El odio extendido es igualmente fruto de una mala generalización, sin la cual no sería posible la guerra. Para que el deber consista en herir o matar sin saber quiénes son las

---

[366] Cicerón: *Sobre la naturaleza de los dioses*. III, 89.

víctimas, necesitamos generalizar el odio y que todos los enemigos parezcan similares. Es preciso uniformarlos, cosificarlos, convertirlos en cualesquiera.

> *¿Por qué no he de matarlo? Es un inglés, un enemigo*.[367]

La generalización del odio es tan fantasmal como el amor universal, siempre merecedor de la mayor sospecha. El amor es incompatible con la generalización. Se deposita en objetos singulares a los que se diferencia, se destaca del común, se particulariza: una esposa, un amigo, o un libro. Cosa distinta es la caridad.

> *Siempre he odiado a todas las naciones, profesiones y comunidades, y todo mi amor va dirigido hacia las personas concretas.*[368]

Es posible que, pese a la indigencia de los datos, una generalización sea buena, esto es, que su conclusión sea verdadera. Habrá que atribuir la puntería al olfato, la intuición o la buena fortuna de quien la propone, pero nunca a la solidez de un argumento que, no por atinar, deja de ser falaz. ¿Y qué importa, si hemos acertado? Hemos acertado por casualidad, no por hacer las cosas bien. Si aquí ocurre como en la lotería, bien pudiera ser que la fortuna no regrese jamás. Lo malo de los aciertos casuales es que hipertrofian la confianza en los malos procedimientos.

Otras falacias que acompañan a las generalizaciones son: Conclusión desmesurada, falacia casuística, falacia del embudo, falacia del *Secundum quid*.

CUADRO SINÓPTICO DE LAS DISTINTAS FALACIAS QUE ACOMPAÑAN A LAS GENERALIZACIONES

Si generalizamos desde casos insuficientes o excepcionales, cometemos una falacia de **Generalización precipitada**.

Si nuestra generalización va más lejos de lo que autorizan los datos, incurrimos en una falacia de **Conclusión desmesurada**.

Si negamos que las reglas generales tengan excepciones o si aplicamos una regla general a una excepción, cometemos una falacia de **Secundum quid**.

Si rechazamos una regla general porque existen excepciones, caemos en una falacia **Casuistica**.

Si rechazamos la aplicación de una regla apelando a excepciones infundadas, incurrimos en una falacia del **embudo**.

Falacia GENÉTICA

Consiste en juzgar las cosas de hoy en razón del valor que concedemos a su origen o desarrollo.

> *Es incomprensible que a Carlos le hayan concedido el Premio Nóbel de Física. Fuimos juntos al colegio y era el más tonto de la clase.*
> *No es posible que esa computadora funcione bien. La ha montado un chino en una lonja del rastro.*

---

[367] Dumas: *Los tres mosqueteros*.

[368] Swift: *Epistolario.*

¿Cómo puede decir Domínguez que es socialista si su padre hizo la guerra con Franco?

La afirmación sobre cómo nacen o cómo eran las cosas en el pasado no tiene absolutamente nada que ver con el juicio que nos merezcan los méritos del presente. Está bien explicar el origen y desarrollo de una persona, idea, o institución, como quien hace historia o analiza la evolución de una enfermedad, pero está mal basar las valoraciones del presente en las del pasado cuando éstas no son relevantes. Muchas cosas nacen torcidas o son frutos de errores, casualidades, traumas infantiles o conflictos de clases sin que el juicio que nos merezca su origen sea trasladable a la opinión de hoy.

— *¿Cómo puedes ser tú libre si tus padres no lo eran?*
— *Tampoco eran púgiles, y sin embargo yo lo soy.*[369]

Es una maniobra cómoda para evitar la lidia con la idea en sí. Juzgar los méritos de hoy por los defectos de ayer constituye una variedad de la falacia de Eludir la cuestión y, cuando se refiere a personas, una falacia ad hominem. Constituye, además, una flagrante Petición de principio: En efecto, la falacia genética parte de un supuesto falso que se da por bueno. Por ejemplo:

Quienes no destacan en el colegio, no destacarán en la vida.
Los hijos de los franquistas son franquistas.

H

Falacia ad **HOMINEM**, o falacia ad personam

Sócrates— *¿Qué es eso, Polo, ¿te ríes? ¿Es ese otro nuevo procedimiento de refutación? ¿Reírse cuando el interlocutor dice algo, sin argumentar contra ello?*[370]

Se llama así todo mal argumento que, en lugar de refutar las afirmaciones de un adversario, intenta descalificarlo personalmente.

Consiste, por ejemplo, en negar la razón a una persona alegando que es fea. Al describir a un oponente como estúpido, poco fiable, lleno de contradicciones o de prejuicios, se pretende que guarde silencio o, por lo menos, que pierda su credibilidad.

Si no puedes responder al argumento de un adversario, no está todo perdido: puedes insultarle. Elbert Hubbard

Estamos ante un ataque dirigido hacia el hombre, no hacia sus razonamientos. Es una agresión, como la del jugador de fútbol que no logra alcanzar la pelota y da una patada a su

---

369 Diógenes Laercio: *Antístenes.*

370 Platón: *Gorgias*.

adversario para derribarlo. Podemos distinguir dos variedades: el ataque directo y el indirecto.

a. Directo: Va derecho al bulto y suele ser insultante. Pone en duda la inteligencia, el carácter, la condición, o la buena fe del oponente.

Es estúpido y como tal no puede tener una opinión fiable.
Es poco cuidadoso con sus afirmaciones, un exaltado.
¡Claro que lo dice! ¿qué esperabas de una negra?

A esta misma familia pertenecen las tradicionales descalificaciones ideológicas: *es comunista*, *es de derechas*... y todo cuanto, en este sentido, pueda ser considerado perverso o al menos reprobable para cierto punto de vista: es católico, ateo, anarquista, capitalista, jesuita, del Opus Dei... esto es, gente incapaz de articular ideas respetables.

¿Vas a creer lo que dice ese cerdo racista?
Dice eso porque... es burgués, judío, español (o las tres cosas).
Sus opiniones coinciden con las de Herri Batasuna.

Clase social, raza, religión, nacionalidad, antecedentes, o hábitos de vida son irrelevantes a la hora de juzgar las opiniones ajenas.

Nin vale el azor menos porque en vil nido siga, ni los buenos ensiemplos porque judío los diga. Dom Sem Tob.

Lo menos importante es si los términos del ataque son ciertos o falsos. Tal vez el oponente sea *un cerdo racista*, pero no es eso lo que se discute, sino sus argumentos. Es comprensible que la idea puede desagradar, pero si Hitler afirmara que dos y dos son cuatro habría que otorgarle la razón.

En el Nuevo Reich no debe haber cabida para la crueldad con los animales. A. Hitler.

Pensar que los razonamientos de los monstruos son monstruosos es una ensoñación de idealistas y, para lo que aquí nos ocupa, una falacia *ad hominem*.

Hasta un reloj parado dice la verdad dos veces al día.

Hay quien emplea esta falacia antes de escuchar el argumento del contrario, en una maniobra que coloquialmente se llama **envenenar el pozo**. No se quiere dejar agua para cuando llegue el contrincante. Pretende negar que esté cualificado para dar una opinión:

Tú no eres mujer, así que lo que vayas a decir sobre el aborto no cuenta.
¿Qué puede saber un sacerdote sobre los hijos si no ha tenido ninguno?

Tal vez esté muy cualificado para opinar; tal vez sus consejos sean muy sensatos. Esta maniobra adelanta que nada de lo que diga se tomará en consideración. Los curas no pueden hablar sobre el matrimonio; los blancos no pueden hablar sobre las minorías de color; los hombres no pueden hablar sobre las mujeres.

En una discusión Lenin no se esforzaba en convencer a su adversario. No buscaba la verdad, buscaba la victoria. Tenía que ganar a toda costa y, para conseguirlo,

> *muchos medios eran buenos: la zancadilla inesperada, la bofetada simbólica, atizar un mamporro en la cabeza.*[371]

A veces adopta la forma de un recurso a la vergüenza (véase falacia *ad verecundiam*):

> *Me temo algún ataque contra mis tesis por parte de personas ignorantes de la educación elemental, que practican una retórica de plaza pública sin método ni arte.*
> *Ignoro lo que defenderá mi oponente, pero ninguna persona razonable puede sostener que...*
> *Quisiera ver a un hombre sobrio, moderado, casto, justo, decir que no hay Dios: por lo menos hablaría desinteresadamente; pero tal hombre no existe.*[372]

Con frecuencia se apela a las contradicciones entre lo que el adversario defiende hoy y lo que sostenía ayer. La gente cambia de opiniones y es un recurso al alcance de cualquier menguado descalificar a un oponente por defender hoy cosas que antaño combatía.

> *Cambia usted tantas veces de opinión que no sabemos si lo que defiende hoy seguirá sosteniéndolo mañana. (Pero ¿tengo razón o no?).*
> *Sorprende que sea usted quien propone estas cosas, teniendo en cuenta que nunca ha creído en el Estado de Bienestar. (¡Pues más a mi favor!).*

Es un recurso falaz porque apela a contradicciones ajenas a la discusión y que, seguramente, no tienen nada que ver con lo bien fundado del punto que se sostiene hoy.

> *Existe gran número de personas que no tienen durante su vida más que una idea, y por lo mismo no se contradicen nunca. No pertenezco a esa clase; yo aprendo de la vida, aprendo mientras vivo, y, por lo tanto, aprendo hoy todavía. Es posible que lo que hoy es mi opinión, de aquí a un año no lo sea, o lo considere erróneo, y me diga: ¿Cómo he podido tener esa opinión antes?* Bismarck.

En resumen, la falacia que llamamos *ad hominem* pretende eludir las razones del contrario, *lograr el rechazo de una medida en razón de la supuesta mala condición de quienes la promueven*.[373]

> *Tiene cien mil libras de renta, luego tiene razón. Es de gran nacimiento, luego se debe creer lo que él propone como verdadero. Es un hombre que no tiene hacienda, luego no tiene razón.*[374]

b. Indirecto o circunstancial: El ataque indirecto no se dirige abiertamente contra la persona sino contra las circunstancias en que se mueve: sus vínculos, sus relaciones, sus intereses, en una palabra, todo aquello que pueda poner de manifiesto los motivos que le empujan a sostener su punto de vista. Da por supuesto que, en general, somos más amigos de Platón que de la verdad. Es la forma de ataque que sufre quien pertenece a un grupo (político, religioso, cultural, económico) no porque sus ideas sean despreciables, sino porque se supone que disfraza con argumentos los intereses de su grupo. La denuncia de

---

371 V. Grossman. *Todo fluye.*

372 La Bruyere: *Los caracteres*.

373 Bentham: *Falacias políticas, I, VI.*

374 *Lógica de Port Royal.*

supuestas conspiraciones de la oposición, que tanto gustan a algunos políticos, adoptan la forma de esta falacia:

> *Usted hace las preguntas para perjudicar al gobierno.*
> *Detrás de todo esto hay una estrategia para hundir al Presidente.*
> *Son tontos útiles, manipulados por una potencia extranjera.*

Se da por sentado que, aunque el oponente sea una bellísima persona, sus circunstancias le aconsejan ver las cosas de una manera determinada que le impide ser objetivo. No importa que sus razones lo sean. Aquí se trata de eludir las razones para, en su lugar, insinuar que el adversario habla por interés, que es sospechoso de parcialidad e incluso de mala fe, y, en consecuencia, que no se debe malgastar el tiempo rebatiéndole.

> *¡Claro, como a ti no te toca, te parece muy bien la reforma!*

Se da por supuesto que la opinión es hija del interés y no se consideran sus posibles razones.

> *No puedes fiarte de ese estudio sobre el tabaco. Lo ha pagado la industria tabacalera.*
> *Debéis guardaros de permitir a los dueños de los esclavos que intervengan en las leyes sobre la esclavitud.*

Se sienta como premisa implícita que los esclavistas, al ser parte interesada, no serán fiables en la redacción de la ley, lo que es falaz, porque hasta un esclavista puede exponer buenos razonamientos sobre la esclavitud (al fin y al cabo es el que más sabe). Pero es que, además, aunque su participación fuera interesada, una medida benéfica no se puede rechazar por el simple hecho de que beneficie al proponente.

> *Un hombre de buenas costumbres puede albergar opiniones falsas y puede un malvado predicar la verdad aunque no crea en ella.* [375]

Si el razonamiento es bueno, ¿qué importa quién lo presente o por qué?

> *El valor de una idea no tiene nada que ver con la sinceridad del hombre que la expresa.*[376]

Una cosa es ser más escrupuloso y vigilante en el escrutinio de un argumento y otra dejarse influir en su evaluación por consideraciones extra-argumentales. Una fuente puede ser parcial y tener razón. Su parcialidad debe movernos a desconfiar y, enseguida, a buscar datos adicionales, pero no nos autoriza a rechazar sus razones.

> *El acto mismo, si no es pernicioso, no se convierte en malo porque los motivos sean de los que miran al propio interés.*[377]

* * *

---

[375] Montaigne: *Ensayos, XXI: De la cólera.*

[376] Wilde. *El retrato de Dorian Gray.*

[377] Bentham. *Falacias políticas, II, I, 3.*

Como acabamos de ver, tanto en el ataque *ad hominem* directo como en el indirecto, se dejan a un lado los razonamientos para provocar una actitud de rechazo hacia el oponente y, en consecuencia, hacia sus palabras. Esta transferencia de la afirmación hecha por una persona a la persona misma resulta ser extremadamente atractiva para el público, de ahí el "éxito" de estas falacias. Nos inclinamos a contemplar un debate como si fuera una competición. No se trata de ver quién tiene razón, sino quién gana, es decir, quién zurra con más contundencia. Si una de las partes sabe alinearse con los sentimientos de la mayoría y caracterizar a la oposición como un enemigo común, su ventaja es indudable.

> *Para incurrir en personalismos no se requiere ni trabajo ni intelecto. En esta clase de competición, los más perezosos e ignorantes pueden medirse con los individuos más ingeniosos y mejor dotados.*[378]

No es raro que en un mismo ataque se empleen unidas la falacia *ad **hominen***, la falacia *ad verecundiam* y el argumento *ad populum o* Sofisma populista. Cumplen funciones idénticas: sirven para silenciar al adversario y eludir la carga de la prueba:

> *A usted no se le puede hacer caso porque es un aventado* (ad hominem).
> *Ninguna persona en su sano juicio discutiría esto* (ad verecundiam).
> *Y no es que lo diga yo: lo dice todo el mundo* (ad populum).

No es fácil sustraerse a la tentación de utilizar la falacia *ad hominem*. Nos invitan la pasión y la conveniencia. La pasión, porque aunque no lo manifestemos, con frecuencia nos inclinamos a pensar: *aborrezco a este hombre, luego no tiene razón ni mérito*, con lo que incurrimos en una falacia *ad consequentiam*. La conveniencia, porque siempre es más fácil golpear que razonar. En el terreno de la política no cabe duda de que las biografías personales son mucho más interesantes para el público que los argumentos, y pueden reemplazarlos con facilidad.

Por eso conviene señalar que este juego es peligroso. Los ataques personales descalifican también al atacante, ya que muestran su irracionalidad y su indigencia argumental. Con frecuencia, se vuelven contra quien los produce (*contra producentem*), porque repugnan a los sectores más sensibles del auditorio. No por eso se emplean menos. El caso es hablar para que no se note la carencia de razones. Abundan quienes consideran más grave callar que decir tonterías. Si alguna vez nos vemos impelidos a emplear un ataque personal hemos de procurar, en primer lugar, que culmine nuestro razonamiento (no que lo sustituya) y, en segundo lugar, revestirlo de formas corteses y, a ser posible, irónicas para mitigar sus efectos negativos.

> *Veo que le apoya Lucio Apuleyo, persona principiante, no en edad, sino en práctica y entrenamiento forense. En segundo lugar, según creo, tiene a Alieno. Nunca presté suficiente atención a sus posibilidades en la oratoria; para gritar, desde luego, veo que está bien fuerte y entrenado.*[379]

Si somos víctimas de este abuso oratorio, podemos defendernos al estilo clásico: *Verbera sed audi* (Pega pero escucha)[380]; *Si ha terminado usted con sus insultos, nos*

---

[378] Bentham. *Falacias Políticas, II, I, 7.*

[379] Cicerón*: Contra Q. Cecilio*

[380] Plutarco, *Temístocles* XI.

gustaría escuchar sus razonamientos; es más fácil escuchar sus insultos que sus razonamientos; o, como narraba Borges de aquel que fue refutado con un vaso de whisky en la cara: *Eso es una digresión. Ahora espero su argumento*.

> *Esos golpes que me vienen de abajo no me detendrán. Les diré: contestad si podéis; después calumniad cuanto queráis.*[381]

Cabe también formular la hipótesis de que sea otro quien habla:

> *Olvide que lo he dicho yo. Supongamos que lo dice otro: ¿cuáles serían sus razones para rechazarlo?*

Lo más importante es no perder el temple, porque la tentación de responder en parecidos términos suele ser fortísima. Si caemos en ella tal vez disfrutemos dándole gusto al cuerpo, pero nuestros objetivos dialécticos se desvanecerán. Desahogaremos nuestra cólera sin mejorar nuestra causa. Es mejor contenerse, denunciar el abuso del adversario y solicitar cortésmente un argumento.

Solamente se pueden admitir los ataques a la persona cuando es ella el objeto de discusión y no sus razonamientos. En muchas ocasiones se discute sobre una persona, por ejemplo para **criticar** una conducta o **seleccionar** un candidato. Si queremos demostrar que el presidente de una empresa pública es corrupto no queda otro camino que poner los hechos encima de la mesa.

> *¿Conocéis mayores inconsecuencias que las cometidas por el General Serrano? Él trabajó con Espartero contra la Reina Cristina; después, en un paseo que dio a Barcelona, derribó a Espartero. Entró en el mes de Mayo en la coalición de 1843, y la abandonó en el mes de Noviembre. Sostuvo al Ministerio puritano algún tiempo, y le dejó caer en los abismos. Forzó con su febril mano al General O'Donnell para que firmara el programa de Manzanares en que se estableció la Milicia Nacional, y más tarde apoyó el golpe de Estado que disolvía la Milicia definitivamente. Con un gesto, con un ademán imperioso, salvó la dinastía de Isabel II el 22 de Junio en la Montaña del Príncipe Pío, y con otro gesto, con otro ademán, derribó la dinastía de Isabel II, el 28 de Septiembre, en el Puente de Alcolea. ¿No teméis de entregar la suerte del país al General Serrano?*[382]

Es igualmente legítima la crítica personal cuando se discute la cualificación o la solvencia de una presunta **autoridad**. ¿Cómo probar que alguien es incompetente si no se pueden dar ejemplos de su torpeza? Lo mismo ocurre cuando se conjetura sobre la **participación** de alguien en determinados hechos. Es imprescindible apelar a sus motivos o a sus intereses para probar lo que se pretende. De igual modo, a la hora de ponderar un **testimonio**, nadie protestará porque se cuestione la fiabilidad del testigo alegando que existen razones para dudar de su buena fe al tener interés en el asunto, o de su capacidad de observación por ser miope o distraído. Son ataques legítimos porque se limitan a dilucidar si las fuentes son imparciales y están bien informadas, pero, sobre todo, porque abordan el fondo de la cuestión (en este caso una persona), aportan datos relevantes y no pretenden eludir ningún razonamiento.

---

[381] Mirabeau. Discurso del 14 de mayo de 190.
[382] Castelar. *Debate sobre la regencia*. Sesión de Cortes del 19 de junio de 1869.

En suma: ante un testimonio, importa saber si el testigo es un embustero pertinaz. Ante un argumento, no, tanto si viene de un santo como de un loco. Dicho de otra manera: si la industria tabacalera interviene como experto en un asunto de tabacos, estamos autorizados a sospechar de su independencia y a considerar que se trata de una autoridad parcial. Pero si la industria tabacalera se limita a ofrecer sus argumentos en un debate abierto no cabe rechazarlos por el hecho de que procedan de una parte interesada. Hemos de discutirlos. No se puede rechazar (ni dar por bueno) el argumento de un antiabortista porque éste sea católico.

> *Todas estas falacias revelan el común propósito de desviar la atención de la medida al hombre, de modo que la maldad de una propuesta se prueba por la maldad de quien la apoya, y la maldad de quien se opone prueba la bondad de una propuesta.*[383]

Véase también Ataque personal y falacia Genética.

I

Falacia *ad IGNORANTIAM*

> Scully— *¿Que tu hermana fue abducida por alienígenas? Eso es ridículo.*
> Mulder— *Bueno, mientras no puedas probar lo contrario, tendrás que aceptar que es cierto.* (De la serie de televisión *Expediente X*).

Llamó Locke argumento *ad ignorantiam* al que se apoya en la incapacidad de responder por parte del adversario. El proponente estima que su afirmación es admisible —aunque no la pruebe— si nadie puede encontrar un argumento que la refute.

> *Le he suspendido porque usted copió en el examen.*
> *Eso no es cierto.*
> *¿Puede usted demostrar que no copió?*
>
> *Usted no demuestra que A sea falso.*
> *Luego A es cierto.*

Como nadie puede probar lo contrario, decimos que esta falacia se ampara en la ignorancia o presunta ignorancia del interlocutor.

> *—El hombre de Atapuerca empleaba la falacia ad ignorantiam. ¿Puede usted probar lo contrario?*
> *—No.*
> *— Luego es cierto.*

---

[383] Bentham. *Falacias políticas, II, I.*

Quien conozca algo sobre el llamado pensamiento primitivo aducirá que es inimaginable que los cavernícolas emplearan recursos ajenos a sus necesidades dialécticas y que exigen un desarrollo intelectual y social muy superior. Ahora bien, quien no conoce estas cosas ¿qué puede responder?

> — *Las mujeres están emocionalmente incapacitadas para gobernar*.
> — *¿Por qué? No me parece cierto.*
> — *¿Puedes darme las razones por las que piensas que están capacitadas?*

No se trata de si uno puede o no aportar tales razones (tal vez ni se ha parado a pensarlo). La proposición inicial no ha sido demostrada.

Encuentra esta falacia un terreno muy favorable en todas las situaciones en que es **imposible** confirmar o refutar una afirmación:

> *A mí déjame de historias: o pruebas que Dios no existe o te callas.*
> *¿Puedes asegurar que no he tenido tres encarnaciones anteriores y que no volveré a reencarnarme?*
> *No puedes probar que los espíritus de los muertos no regresan a la tierra para comunicarse con los vivos.*

Se supone algo como cierto porque es imposible probar su falsedad. Tal es el caso de los extraterrestres, los fenómenos paranormales, los duendes o el monstruo del lago Ness. Por ejemplo, se puede afirmar que existen habitantes en otros planetas porque nadie ha demostrado que no existan.

> *Nadie ha demostrado que los extraterrestres no existan. Debemos concluir que existen.*

En sentido inverso se puede argumentar:

> *Nadie ha demostrado que los extraterrestres existan. Luego no existen*.

Se ve que nuestra ignorancia sirve lo mismo para probar una cosa y su contraria.

Nos encontramos en esta falacia ante las situaciones más flagrantes de **inversión de la** Carga de la prueba, esa maniobra que traslada al oponente la responsabilidad de probar la falsedad de lo que uno afirma. En lugar de aportar argumentos, busca un apoyo falaz en el desconocimiento ajeno o en la imposibilidad de probar lo contrario. Lo que de verdad se ignora en la falacia *ad ignorantiam* es el principio que dice: *Probat qui dicit, non qui negat*. Incumbe la prueba al que afirma, no al que niega. Quien sostenga que existen extraterrestres debe probarlo y quien disponga de razones para pensar que el hombre de Atapuerca cultivaba falacias, debe exponerlas. De otro modo nada se demuestra.

> Señor Tatcher—*¿Barcos españoles cerca de las costas de Estados Unidos? No hay la menor prueba de lo que dices. ¿Cómo te atreves a afirmar que...?*
> Señor Kane— *Demuestre lo contrario.* (De la película *Ciudadano Kane.*)

En los tribunales, por supuesto, está prohibido el paso a la falacia *ad ignorantiam*. Quien acusa debe probar su acusación *más allá de toda duda razonable* (*In dubio, pro reo*), y quien la rechaza no precisa probar nada, porque se le presume inocente. Le basta con refutar los argumentos de la acusación. Ahora bien ¿constituye esta **presunción de inocencia** una falacia *ad ignorantiam*? Aparentemente, sí:

El acusado es inocente porque usted no puede demostrar lo contrario.

No estamos ante una falacia porque la presunción de inocencia **no prueba** ni pretende probar la inocencia. Puede muy bien darse el caso de un culpable cuyo delito no se logre demostrar. Estamos ante una regla prudencial que, para evitar el castigo injusto de los inocentes, aconseja considerar a todos los acusados *como si fueran* inocentes mientras no se demuestre lo contrario. Cuando un jurado dice *inocente* o *no culpable* (*not guilty*), no pretende afirmar la inocencia, sino la falta de pruebas, y eso es lo que importa, pues sólo se castiga la culpa probada. Los jueces de la Roma republicana al votar la sentencia de un caso dudoso escribían en su tablilla: *N.L.* que significa *non liquet* (no está claro que sea culpable). Tal vez nuestras sentencias, para evitar equívocos, debieran decir: *no ha sido probada la acusación*. En suma, un acusador que traslada la carga de la prueba es falaz. Un acusado que exige la prueba, no, porque no está obligado a probar su inocencia. (En muchísimas ocasiones es imposible probar la inocencia.)[384]

Desgraciadamente, a veces ocurre que se invierten las cosas y lo que era *presunción de inocencia* se transforma en *presunción de culpabilidad*, con lo cual se obliga al acusado a probar su inocencia. Tamaño desvergonzado empleo de la falacia *ad ignorantiam* ocurre cuando se produce *alarma social* por delitos como violaciones, narcotráfico, corrupciones políticas, abuso sexual de la infancia o malos tratos a mujeres. En estos casos, no es raro que se invierta la carga de la prueba y que baste la sospecha para establecer una condena (aunque adopte la forma de una prisión provisional). La sociedad parece aceptar el riesgo de castigar inocentes con tal que no escape ningún culpable. Lo mismo ocurre cuando median prejuicios sociales o raciales aplicables al sospechoso: un gitano, un inmigrante o un negro, como ejemplificaba aquella joya del cine titulada *Matar a un ruiseñor*. Es la misma actitud que históricamente ha caracterizado a la *caza de brujas*. A este desorden mental corresponde la **falacia de McCarthy**, que popularizó dicho senador norteamericano en un período de histeria colectiva ante la *Amenaza Roja*:

> *No tengo mucha información sobre las actividades de este sujeto, excepto la constancia de que no hay nada en los archivos del FBI que niegue sus conexiones comunistas.*

Como nada prueba que no sea usted comunista, debemos concluir que es usted comunista. Así pensaba el público norteamericano y así piensan todos los públicos en situaciones epidémicas de histeria colectiva en las que arraiga y se extiende, como un contagio, la *presunción de culpabilidad*. Es una actitud tan absurda como la siguiente:

> *El FBI no ha logrado demostrar que Smith no estuvo en la escena del crimen la noche del 25 de Junio, por lo que podemos concluir que estuvo allí.*

Una advertencia: cuando se solicita la dimisión o destitución de un cargo público presuntamente implicado en un caso de corrupción ¿se incurre en una presunción de culpabilidad? Algunos piensan que sí y, en consecuencia, defienden que nadie dimita o sea destituido hasta que un tribunal se pronuncie. Esto es una falacia. Al solicitar la dimisión de un cargo público sospechoso, no se presume su culpabilidad sino su

---

[384] Todas las **reglas prudenciales** ofrecen el aspecto de una falacia *ad ignorantiam* sin serlo: *no sé si la escopeta está cargada, luego debo suponer que lo está, por si acaso*. No son falaces porque no pretenden demostrar nada sino tomar en consideración una posibilidad **real** y peligrosa para actuar en consecuencia. La duda persiste.

incapacidad para seguir ocupando un puesto de confianza, aunque sea inocente. Lo que resuelvan los tribunales es otra historia. Las personas que ocupan cargos públicos deben ser como la mujer del César.

La mejor manera de combatir la falacia *ad ignorantiam* consiste en exigir que se atienda la carga de la prueba, es decir, que quien sostiene algo o acusa a otra persona, pruebe sus afirmaciones. Cualquier otro camino nos deja en manos del argumentador falaz. El acusado que, en lugar de exigir pruebas, intenta demostrar su inocencia, acentúa las sospechas.

En las situaciones inverificables o *infalsables*, es decir cuando no es posible ni probar la verdad ni la falsedad de algo, como ocurre con los extraterrestres, siempre podemos alegar que no sabemos lo suficiente para formar un juicio ni a favor, ni en contra: ¿cómo se prueba que Dios existe o que no existe? Nuestra conclusión debe ser que, a la luz de la razón, la cuestión *está abierta*. Debiéramos decir que es una cuestión *no pertinente* o *impertinente*, pero nunca faltan indocumentados que toman esta expresión como un insulto.

> *Me resisto a creer que el mundo haya sido creado por la divina sabiduría, aunque no estoy seguro de lo contrario.*[385]
>
> Hermano Jorge— *Las escrituras no dicen que Dios riera*.
> Fray Guillermo— *Tampoco dicen que no lo hiciera* (de la película *El nombre de la rosa).*

No incurre en esta falacia quien argumenta *Ex silentio*, aunque pudiera hacerlo.

J

Falacia del JUGADOR

Afirma que si se produce un suceso aleatorio, sus probabilidades de aparecer de nuevo cambian significativamente.

> *No quiero un billete de lotería acabado en 9. Ya ha salido dos veces.*
> *Este fin de semana iremos a la playa. En los dos últimos ha llovido, así que ahora toca buen tiempo.*

Que algo aleatorio haya sucedido no modifica las probabilidades futuras ni del mismo suceso ni de los restantes. Que una moneda caiga de cara seis veces seguidas no garantiza que la próxima vez resulte cruz. Cada opción, si no se modifican las condiciones, tiene y conserva su propia probabilidad *per saecula saeculorum*. Es cierto que si lanzamos la moneda muchísimas veces, cabe esperar, estadísticamente, que los resultados se igualen, pero eso no permite prejuzgar de qué lado caerá la moneda en el próximo lanzamiento.

---

385 Cicerón. *Cuestiones Académicas*.

> Don Quijote— *Todas estas borrascas que nos suceden son señales de que presto ha de serenarse el tiempo y han de sucedernos bien las cosas, porque no es posible que el mal ni el bien sean durables, y de aquí se sigue que, habiendo durado mucho el mal, el bien está ya cerca*.

Véase también la falacia de Confundir los deseos con la realidad (*Wishfull thinking*).

L

Apelación a la **LEALTAD**

Variedad de Sofisma patético en la que se apela a nuestras emociones para eludir el razonamiento.

> *Con mi patria, con razón o sin ella.*

La apelación falaz a la lealtad supone que uno debe estar de acuerdo con los intereses del grupo al que pertenece, independientemente de que dicho grupo tenga razón o de que sus intereses estén justificados.

> *Ya sé, guardia, que he girado donde está prohibido, pero los colegas tenemos que ayudarnos. No me vas a tratar como si fuera un paisano.*
> *Si lo piensas bien comprenderás que tengo razón y, sobre todo, recuerda que siempre te he prestado ayuda.*

Con mi patria, con mi equipo, contra el enemigo compartido... con razón o sin ella. Son apelaciones que invocan uno de nuestros sentimientos más fuertes, más nobles y también más sectarios, como la amistad o la pertenencia a un grupo: familia, escuela, ciudad, facción política, religión, sociedad recreativa, admiradores de un autor, etc. Nos sitúan con frecuencia en un conflicto moral que adopta la forma de un dilema: *o con los míos o con la razón (con los míos o con la ley; con los míos o con la moral);* y que resolvemos, en un sentido u otro, según vengan las circunstancias: unas veces con la razón y otras renunciando a ella en favor de los vínculos de lealtad, como hace la madre de un delincuente. No es raro que pese en nuestra elección el afán de no parecer ingratos, desleales, insociables o, simplemente, poco fiables. Escoger las emociones frente a la razón no es de suyo falaz. Al fin y al cabo la razón no es lo más importante en la vida. Como en todas las apelaciones emocionales, la falacia consiste en apelar fraudulentamente a la lealtad —explotando la fragilidad emocional del adversario— para imponer una conclusión que carece de razones.
Estamos ante una versión restringida del Sofisma populista y, como en éste, ante una variedad de la falacia de Eludir la cuestión. Véase también Sofisma patético.

M

Falacia AD MISERICORDIAM

Consiste en apelar a la piedad para lograr el asentimiento cuando se carece de argumentos. Trata de forzar al adversario jugando con su compasión (o la del público), no para complementar las razones de una opinión, sino para sustituirlas.

> *Las palabras que mueven a la piedad, las súplicas y ruegos a los amigos son eficaces cuando el juicio depende de la multitud*.[386]

Es una variedad de Sofisma populista, en cuanto busca el apoyo irracional de la audiencia y, como aquella, se incluye entre las falacias de Eludir la cuestión.

> *Hazlo por mi amor.*
> *Si lo haces me voy a sentir muy mal.*
> *Los pensionistas no pueden ser los únicos españoles que no se beneficien de la bonanza económica.*
> *Sólo un gobierno sin entrañas puede echar a la calle a los trabajadores del astillero.*

Uno apela a las emociones cuando piensa que serán favorables a su causa, lo cual es legítimo, pero comete una falacia cuando lo hace por carecer de argumentos. La apelación a la misericordia debe ser un complemento de las razones, no su vicario.

> *Ya sé que está prohibido girar a la izquierda, guardia, pero no me multe, por favor. He tenido un mal día; estaba intentando llegar al hospital porque acaban de ingresar a mi anciana madre. Y voy con el tiempo justo porque entro a trabajar dentro de una hora en mi segundo empleo que es de tiempo parcial y salario mínimo, pero no puedo perderlo porque es el único soporte de los diecisiete miembros de mi familia.*

La historia es muy triste, pero, ni nos consta que sea cierta (cosa frecuente en las apelaciones a la piedad), ni aporta una sola razón por la que el protagonista deba eludir la ley, ni justifica el giro a la izquierda. Es una buena forma de Eludir la cuestión y busca su amparo en la fragilidad sentimental del interlocutor.

En ocasiones se emplea como punto de partida de una lacrimosa Pendiente resbaladiza:

> *Ya sé que he girado mal, guardia, pero, por favor, no me multe. Si lo hace, me quitarán el permiso de conducir, no podré trabajar y mis hijos se verán en la miseria.*

Sufrir la multa es el primer paso en una terrible cadena de infortunios. De hecho, el primer paso fue el giro a la izquierda y no hay razón para esperar que las consecuencias de la multa sean tan graves como se anuncian.

No es raro, cuando se reclaman responsabilidades políticas, que el gobierno recuerde, como única defensa, el listado de servicios a la patria realizados por la persona que se juzga. Véase la cuestión de Enjuiciamiento.

Véase también Sofisma patético.

Falacia del MUÑECO DE PAJA, también llamada falacia del espantapájaros y del maniqueo

Consiste esta falacia en deformar las tesis del contrincante para debilitar su posición y poder atacarla con ventaja.

---

[386] Gorgias: *Defensa de Palamedes* (en Melero: *Sofistas*).

Ellos dicen que la Iglesia dice lo que no dice y que no dice lo que dice.[387]

Se diferencia de la falacia *ad hominem* en que ésta elude los razonamientos para concentrarse en el ataque a la persona. La falacia del *muñeco de paja*, ataca una tesis, pero antes la altera. Para ello, disfraza las posiciones del contrincante con el ropaje que mejor convenga, que suele ser el que recoge los aspectos más débiles o menos populares.

> *Una invencible inclinación a la filantropía lleva a los políticos a señalarnos los infinitos males de sus adversarios.*[388]

La expresión *muñeco de paja* (*straw man*) pertenece a la imaginación boxística anglosajona y refleja la idea de que es más fácil derribar a un adversario de paja, indefenso, que a un hombre real obstinado en defenderse. Nosotros podríamos hablar de *pelele* o *alfeñique*. No ataca esta falacia lo que es, sino lo que nos gustaría que fuera. Los políticos la emplean sin fatiga:

> *Nosotros queremos construir un puente hacia el futuro. Bob Dole habla de construir un puente hacia el pasado*. Bill Clinton.
> *Los del Partido Popular no creen en la democracia*. F. González.

¿Por qué los políticos están siempre deseando explicar lo que piensa la parte contraria? La razón es obvia: quien expone la postura de su adversario dispone de magníficas oportunidades para simplificarla o deformarla. Si uno pinta su propia posición de balco inmaculado y la contraria del negro más siniestro, la elección que deba efectuar un ciudadano indeciso se simplifica. Este es el propósito de una falacia que se basa en la creación de una falsa imagen de las afirmaciones, ideas o intenciones del adversario.

Por ejemplo: quien rechace una nueva tecnología puede ser acusado de añorar las cavernas. Si propone una reducción de los gastos militares, le dirán que se rinde al enemigo. Si critica a los pescadores españoles le dirán que da la razón a los marroquíes.

Rara vez se deforman hechos, pues resultan demasiado evidentes para admitir simplificaciones. Lo normal es cebarse en opiniones o en propósitos que siempre son más interpretables o se pueden inventar. Recientemente, al ser suprimido en la Cámara de los Lores el privilegio hereditario, uno de los afectados construyó, más que un muñeco, toda una falla valenciana:

> *Lo que estamos viendo es la abolición de Gran Bretaña. La reforma quiere acabar con la reina, la cultura, la soberanía y la libertad británicas.*

Existen dos técnicas para atacar una opinión que no sea realmente la del contrario: a) atribuirle una postura ficticia; b) deformar su punto de vista real. La primera se inventa un adversario que no existe; la segunda lo modifica sólo en parte.

a. Atribuirle una postura ficticia.

Nos inventamos al adversario. Forjamos un oponente imaginario. Le atribuimos afirmaciones que no tengan nada que ver con lo que ha dicho o podría haber dicho. Se trata de caricaturizar su posición para atacarla más fácilmente. Si alguien desea perjudicar a la

---

[387] Pascal, *Pensamientos*, 980.
[388] Víctor Márquez Reviriego, en el diario *ABC*.

derecha, puede convertir cualquier sugerencia de ahorro en un intento solapado de hundir el Estado de Bienestar, las pensiones o el futuro de los hospitales. Si, por el contrario, prefiere perjudicar a la izquierda puede construir un espantapájaros con la amenaza de las nacionalizaciones, su avidez por el dinero público y su indiferencia ante el despilfarro. Si uno está en contra de la violencia que rezuma el televisor y sostiene la conveniencia de que se establezca algún tipo de control público sobre el contenido de las emisiones, comprobará enseguida que cualquier adversario convierte sus tímidas insinuaciones en nostalgia de la censura, intentos de ley mordaza, ataques a la libertad de expresión y, a poco que se esfuerce, espíritu antidemocrático, ánimo inquisitorial y criptofascismo. Se trata de vestir bien el muñeco para que asuste y poder golpearlo hasta que calle.

> San Agustín— *Tuve una alegría mezclada de vergüenza de ver que tantos años hubiese yo ladrado, no contra la fe católica, sino contra las lecciones y quimeras que los hombres habían fabricado (...) No me constaba todavía que la Iglesia enseñase las doctrinas verdaderas, pero sí que no enseñaba aquellas cosas que yo había vituperado y reprendido.*[389]

Una forma solapada de crear un *muñeco de paja* consiste en afirmar con virulencia el rechazo de algo que nadie ha propuesto. Por ejemplo, si uno se opone con indignación a que se recorten las pensiones, sembrará la sospecha de que algunos (sus adversarios, sin duda) pretenden recortarlas, con lo que ya está creado el muñeco.

> *Yo, lo que aseguro, es que estoy en contra de la tortura.*
> *Yo no pienso que deban cerrarse las escuelas públicas*
> *No estoy dispuesto a bajar la guardia en la defensa de la democracia y de las libertades.*
> *Sería intolerable que se atacara la libertad de prensa.*

¿Quién dice lo contrario? ¿el contrincante? Debe ser así, piensa el público, porque de otro modo no se insistiría tanto. Y así será, salvo que la víctima se apresure a corregir la mistificación.

b. Deformar su punto de vista real.

En esta técnica no es preciso inventarse la posición del contrario. Basta con deformarla. Se puede mentir de diversas maneras y casi siempre se utilizan combinadas: por omisión, por adición, por deformación.

Un procedimiento para exagerar un mensaje es radicalizarlo: donde uno afirma algo como *probable*, el adversario lo entiende como *seguro*; si era *verosímil* se convierte en *indudable*. Otro procedimiento es la generalización: donde dice *algunos* se traduce *todos*, y si se habla de *algunas veces*, se lee *siempre*. Todo esto contribuye a facilitar el ataque.

> —*¿Acaso las centrales nucleares no tienen accidentes?*
> —*Siempre cabe la posibilidad de que tengan un accidente, por remota que sea.*
> —*Usted lo ha dicho. Pueden tener accidentes, luego son peligrosas.*

El mismo tipo de falacia se produce cuando en las citas textuales se recortan intencionadamente las frases, se aparta la información del contexto que ilumina su significado, o se enfatiza su lectura de un modo que tergiversa el sentido:

---

[389] San Agustín: *Confesiones*, III, 4-IV, 5.

> *Se deben adelantar las elecciones, ha dicho el presidente del gobierno.*

En realidad, lo que dice la letra pequeña es:

> *—¿Sería usted partidario de adelantar las elecciones si perdiera la mayoría?*
> *—Ese no es nuestro caso. En general, yo creo que cuando no se cuenta con un respaldo mayoritario se deben adelantar las elecciones.*

Se trata de una vulgar manipulación sin otro objeto que impresionar a ingenuos con grandes tragaderas que no están en condiciones de comprobar las cosas.

En una palabra, no es difícil arruinar la posición adversaria. Basta con citar frases fuera de contexto, descubrir significaciones ocultas donde no las hay y exagerar cosas que no correspondan a nada real. Después de esto no es preciso estoquear al toro. Bastará con apuntillarlo. Ni siquiera necesitará el argumentador falaz mancharse (más) las manos: el público se encargará de la faena.

Lo mejor que podemos hacer para protegernos de esta insidia es comparar meticulosamente nuestro punto de vista original con la versión que pretendan endosarnos: *Critica usted una realidad que no existe*. No hay otro camino para desautorizar a un adversario de mala fe. Puede ocurrir que no dispongamos del documento original (una grabación de radio, un recorte de prensa), en cuyo caso debemos exigir que quien acusa lo aporte sin eludir la carga de la prueba.

N

Falacias del *NON SEQUITUR* (no se sigue) o de la conclusión equivocada

Denominación genérica para todos los argumentos en que la conclusión no se sigue de las premisas.

> El médico— *La decisión es suya: los fumadores se acatarran el doble, y en Castilla hace un frío que pela.*
> El paciente a un amigo— *El médico me ha insinuado que deje Castilla (*Nieto en *El Mundo).*
>
> *Todos los niños necesitan los cuidados de sus padres, pero cuando ambos padres trabajan no pueden prestársela. Por eso, las madres no debieran trabajar.*

La forma más frecuente de esta falacia la ofrecen las deducciones incorrectas (véase: deducción).

Incurren en *non sequitur* las falacias del Antecedente y del Consecuente. También lo hacen otros sofismas, como la Conclusión desmesurada y la Petición de principio.

O

Falacias por OLVIDO DE ALTERNATIVAS

Se produce la falacia por no considerar todas las posibilidades que ofrece un problema, con lo cual se corre el riesgo de olvidar la buena:

> *Esto ha sido un suicidio o un accidente (¿por qué no una muerte natural o un asesinato?).*

Es un error común muy característico de los argumentos disyuntivos, del Dilema y de los argumentos causales, pero lo comparten otros varios sofismas: Generalización precipitada, Conclusión desmesurada, Pendiente resbaladiza y *Wishful thinking*.

P

Sofisma PATÉTICO

Llamado así porque apela al *pathos* (la emoción) y no al *logos* (la razón). Comprende todos los medios de persuasión no argumentativos que pretenden sostener un punto de vista despertando las emociones en los oyentes.

> *¡Qué disgusto le vas a dar a tu padre!*
> *¿Es que quieres hacer llorar a la Virgen?*
> *Me decepcionaría que dijeras lo contrario.*

No se nos explican las razones por las que debamos hacer o dejar de hacer algo. Se apela a nuestra sensibilidad para exhortarnos o disuadirnos una acción. No es que hurgar en nuestras emociones esté mal o sea condenable. Pero si ésa es toda la argumentación disponible, estamos ante una falacia. Su señor padre puede estar completamente equivocado; y eso de que llore la Virgen no deja de ser una manera de hablar. Se ve que no disponemos de argumentos más sólidos, que tengan algo que ver con el fondo del asunto.

Pueden ser muy útiles para suscitar respuestas irracionales, porque para la mayor parte de la gente es más fácil dejarse llevar por los sentimientos que pensar críticamente. También es más fácil para el orador excitar las pasiones del auditorio que construir un argumento convincente. Por ello, los que tratan de persuadirnos más a menudo —políticos y anunciantes— tienden a despertar nuestra emotividad para inclinarnos a hacer cosas que probablemente no haríamos si pretendieran convencernos con argumentos.

Este tipo de maniobras es muy eficaz cuando se emplea ante un auditorio numeroso, como ocurre en manifestaciones callejeras, mítines políticos o asambleas religiosas, donde triunfa quien mejor manipule las emociones colectivas, sean éstas positivas (lealtad, piedad, solidaridad, espíritu de emulación) o negativas (miedo, envidia, rencor) ligadas o no a prejuicios sociales o étnicos.

¿Dejaremos que alguien piense que los españoles hemos sido cobardes?
¿Qué será de Francia, de nuestra lengua, de nuestras tradiciones, cuando abramos la puerta a los inmigrantes?
De un patrono nunca puede venir nada bueno.

Las falacias patéticas, principal arma del demagogo, representan el colmo de los malos argumentos. Ni siquiera los hay. Ni existen premisas ni conclusión, ni ganas de argumentar. Precisamente, se trata de evitarlo. No se pretende justificar una tesis, sino arrancar un asentimiento emocional.

Cuando las razones son débiles, los afectos son los que gobiernan.[390].

No es que toda apelación a las emociones sea falaz. Nadie puede prescindir de ellas. Los razonamientos son capaces de convencer a la mente, pero no mueven la voluntad. Es preciso conmover, sin duda, pero tras haber convencido.

Si pretendemos lograr que lo dudoso se vea cierto, hay que echar mano del razonamiento, con las pruebas al canto. Mas si los oyentes necesitan antes bien ser movidos que enseñados, de suerte que no sean flojos en hacer lo mismo que ya saben y acomoden el asentimiento a las cosas que confiesan ser verdaderas, en este caso, se requieren mayores arrestos de elocuencia, y aquí son necesarias las súplicas e increpaciones, las incitaciones y apremios y todo otro recurso propio para conmover los ánimos.[391]

Una cosa es probar lo que decimos (convencer) y otra lograr que los convencidos actúen (persuadir). Lo segundo es más difícil y no basta la razón porque con frecuencia, aunque quien nos escucha sepa lo que debe hacer, no quiere hacerlo.

Del pecado todos dicen que es malo y le cometen todos. Quevedo.
Le replicaron que se conformara con tener razón, ya que no habría de tener otra cosa. Rabelais.

Con las emociones podemos arrastrar al mundo entero tras el féretro de Diana de Gales; con la razón ni siquiera lograremos que contribuyan al sostén de Unicef. Ambas, razón y emoción, son necesarias, pero en su debido orden. Cuando los oyentes estén convencidos suficientemente sobre cómo se debe actuar, será el momento de apelar a las emociones para mover a los recalcitrantes. Primero, luz al pensamiento y después, si hace falta, fuego al corazón.

Es preciso probar antes a uno como traidor y luego provocar a los oyentes contra la traición.[392].
Demóstenes a Esquines— *Al oír tu discurso han dicho: ¡qué bien habla! Al oír el mío han corrido a empuñar las armas.* Plutarco.

¿Por qué molestarnos en construir una argumentación convincente si podemos interesar al público de manera más directa, más fácil y más eficaz excitando sus emociones? Porque

---

[390] Gibert, Baltasar: *Retórica o reglas de la elocuencia.*

[391] San Agustín: *Los cuatro libros de la doctrina cristiana.* IV, 6.

[392] Teón, *Ejercicios De retórica, 65.*

es peligroso y abre la puerta a toda suerte de irracionalidades; porque las emociones se enfrían tan pronto como termina la función; porque podemos ser refutados con facilidad; porque nuestro prestigio correrá un peligro permanente. Ocurre aquí como con todas las trampas: el que a veces salgan bien no las hace recomendables. ¿Y si la urgencia u otras circunstancias aconsejan apelar directamente a los sentimientos? Adelante con ellos. Al menos sabremos que estamos fomentando emocionalmente algo que, llegado el momento, podríamos sostener con la razón. La falacia consiste en hacer lo contrario, como era el caso de Hitler:

> *Como orador, Hitler nunca se molestó en probar lo que decía: afirmaba para desencadenar la emoción... Consideraba a su auditorio como una mujer que debe ser en primer lugar desnudada emocionalmente y después seducida para luego abandonarla. Los últimos diez minutos de su discurso parecían un orgasmo verbal*[393].

Una advertencia más: no todas las pasiones se pueden excitar decentemente. Hay pasiones y supersticiones sucias que debiera estar prohibido agitar en cualquier tribuna: venganza, odio, envidia, racismo, violencia… Conviene estar preparado para enfriarlas cuando se perciben en el público y, especialmente, nos importa ser capaces de combatirlas cuando las emplee nuestro adversario. Quien no conoce las trampas está desprotegido frente a ellas. No puede preparar antídotos el que no sabe nada de venenos.

El sofisma patético caracteriza a las siguientes falacias: Apelación al miedo, Apelación a la piedad, Apelación a la lealtad, falacia de la Pista falsa.

Falacia de la PENDIENTE RESBALADIZA o del dominó

Consiste en una cadena de argumentos que conduce, desde un comienzo aparentemente inocuo, a un final manifiestamente indeseable. Para rechazar una proposición o desaconsejar una conducta, apela a consecuencias remotas, hipotéticas y desagradables. Por ejemplo:

> *No se puede suprimir el servicio militar obligatorio porque distanciaríamos a los ciudadanos de su compromiso con la nación, lo cual debilitaría nuestra capacidad defensiva y de disuasión, con lo que en la práctica estaríamos invitando a que se abuse de nosotros y no se respeten nuestros intereses, especialmente los comerciales, con las consecuencias inevitables de recesión económica y desempleo. Ya se sabe que cuando esto ocurre la sociedad se siente irritada e insegura, la política se torna inestable y cualquier incidente puede crear un caos revolucionario.*

Estamos ante una larga cadena de inferencias del tipo *A causa B*, *B causa C*, etc. que culminan en un final tenebroso. La falacia consiste en dar por fundadas consecuencias que no son seguras y a veces ni siquiera probables. Se ampara en la inquietud que desata el resultado final para colar de matute algunas relaciones causa-efecto que son refutables (en este caso, todas): es una temeridad dar el primer paso, porque las consecuencias se producirán de modo automático e irremediable. Este ejemplo puede parecer exagerado. De

[393] Woods, John y Walton, Douglas: *Critique de L'argumentation*.

hecho es una deliberada exageración, pero cosas así se escuchan cuando alguien no sabe qué alegar:

> *Cuatro órdenes de perturbaciones sociales se pueden estudiar como posibles consecuencias del divorcio: los suicidios, la criminalidad general, la criminalidad en los menores delincuentes, y la criminalidad en los cónyuges*.[394]

Se nos presentan las consecuencias como si fueran obligadas cuando distan de ser ni siquiera probables.

> *Debieras dejar de fumar porque la debilidad frente a la adicción caracteriza a una personalidad insegura, incapaz de afrontar las responsabilidades de un empleo o de una relación. Acabarás sola, infeliz y en la miseria.*

Los pasos necesarios para aceptar esta conclusión suponen que todo el que fuma padece un defecto de la personalidad; que los desórdenes de la personalidad conllevan la pérdida del empleo y de las relaciones, y que esto equivale a terminar *sola fané y descangayada*. Este progresivo deslizamiento hacia la perdición es lo que da nombre al sofisma, conocido también como falacia del dominó.

> *Si los estudiantes no se plantan ahora ante la administración por este problema pequeño, el decanato pensará que tiene luz verde para arrebatarnos otro y otro derecho, hasta no dejar ninguno.*

Florece en abundancia siempre que se discuten innovaciones: servicio militar, legalización de las drogas, reinserción de presos, ampliación de los supuestos legales del aborto, juicios con jurado, o educación laica:

> *Los jóvenes no educados en el respeto a Dios, serán reacios a soportar disciplina alguna para la honestidad de la vida y, avezados a no negar nada a su concupiscencia, serán llevados fácilmente a agitar la misma paz del Estado.*

En cualquier campaña electoral se nos alecciona generosamente sobre las terroríficas consecuencias que se producirían si llegaran a gobernar los contrarios.

Este sofisma, asociado a los ataques personales (falacia *ad hominem*), suele consumir las mejores energías de los candidatos sin dejarles ocasión para cosas de mayor sustancia.

> *Cualquier recorte en la asistencia sanitaria puede parecer banal, pero es muy peligroso. Los pequeños recortes abren la puerta a los grandes recortes y, finalmente, a la supresión del sistema sanitario gratuito. Si no impedimos esta tendencia, el Gobierno pensará que tiene las manos libres para acabar con el sistema sanitario público.*

Siempre que rebrota el debate sobre la eutanasia, aparece una abundante cosecha de sofismas sin que falte la *pendiente resbaladiza*:

> *Una vez que una sociedad permite que una persona quite la vida a otra, basándose en sus mutuos criterios privados de lo que es una vida digna, no puede existir una forma segura para contener el virus mortal así introducido. Irá a donde quiera.*[395]

---

[394] Leizaola , citado por Vidarte, Simeón: *Las Cortes Constituyentes de 1931-1933.*

Es, en fin, el argumento que nos recuerda que quien mal anda, mal acaba:

Yo conocí a un hombre e bien
tan cabá como er reló,
y se metió en er queré,
y en un hospitá murió.

A diferencia de la falacia del *Wishful thinking*, la que nos ocupa considera únicamente posibilidades desfavorables y sugiere que las cosas irán mal porque pueden ir mal. Nos invita a confundir la realidad con nuestros temores.

Asociada al Sofisma patético fue muy provechosa para la propaganda exterior del sistema soviético. Las críticas al régimen comunista iniciaban pendientes resbaladizas que contribuían a un desastre inevitable: el fracaso de la Revolución. Los críticos, por tanto, eran traidores contrarrevolucionarios.

Una variedad de esta falacia consiste en rechazar una proposición alegando que puede producir **efectos colaterales** indeseables. El ejemplo tradicional se refiere al maestro que no permite a un niño llevar su tortuga a la clase de párvulos porque eso le obligaría a dejar que otros niños llevaran también sus mascotas: ¡quizás alguno tenga un elefante!

La elección de los métodos de enseñanza se debe dejar en manos de los profesores. Si se permite que los estudiantes influyan en este campo, querrán intervenir en otros, incluso en la dirección de la Facultad. Esto conduciría a la ruptura del orden, la disciplina y, en definitiva, a la desaparición de toda docencia universitaria.

Lo que se viene a sugerir es que si se acepta una regla, no faltará quien pretenda aplicarla en otras situaciones que sean claramente indeseables.

Al rechazar la falacia, es preciso no dejarse distraer ni aterrorizar por los derrumbaderos escabrosos que vaticina. No nos interesa la última conclusión, sino examinar las premisas intermedias (del formato *A causa B*) y descubrir cuántas de ellas son refutables o necesitan justificación. Se puede responder de varias maneras, por ejemplo:

a. Poniendo de manifiesto que la cadena argumental no la forman relaciones causales plausibles, es decir, que se están arrastrando las consecuencias por los pelos. Basta con que podamos detener la cadena en uno de los eslabones. Es como trazar una barrera que impide el deslizamiento por la pendiente.

La supresión del servicio militar no provoca la indiferencia de los ciudadanos por los problemas de la nación.

b. Bromeando: *Largo me lo fiáis*, como decían en el *Convidado de piedra*, o, si se prefiere: *de aquí a cien años todos calvos*.

Suplico a los que anticipan sus temores acerca de los desórdenes que desolarán Francia si se introduce la libertad de cultos, observen que la tolerancia no ha producido entre nuestros vecinos frutos emponzoñados; y que los protestantes, inevitablemente condenados, como todos sabemos, en el otro mundo, se han sabido

395 Dr. Callahan. Diario *ABC*.

> *arreglar de una manera cómoda en éste, sin duda en compensación debida a la bondad del Ser Supremo*[396]*.*

No todos los argumentos que utilizan cadenas de consecuencias inquietantes son falaces. Por ejemplo:

> *Debieras abandonar el tabaco. Te deja un desagradable olor en el aliento, el pelo y la ropa, que molesta a los que se te aproximan*.

En este ejemplo, las consecuencias son automáticas e inevitables. Una cadena argumental no es falaz cuando se construye sobre relaciones causales necesarias o plausibles que se pueden confirmar paso a paso.

Con frecuencia se emplea esta argumentación legítimamente para no ceder ante una coacción, una amenaza, o un chantaje:

> *Si cede usted esta vez, deberá ceder un poco más la próxima, y así sucesivamente.*

No por el hecho de anunciar males se incurre en falacia. Muchos temores están bien fundados y es razonable rechazar iniciativas que no se sabe a dónde conducen:

> *Si ofreces el dedo te cogerán el brazo.*
> *Eso abriría un portillo peligroso.*
> *Existe el riesgo grave de que se nos escape el asunto de las manos*.
> *Por un clavo una herradura; por una herradura un caballo; por un caballo un reino.*

Nunca es malo aconsejar prudencia.

> *Si se legalizara el acto de acabar con la vida de alguien para ayudarlo, **tal vez** se haga daño a gente inocente como abuelos demenciados, y el Estado debe proteger a esa gente.*[397]

Tanto la falacia como el argumento legítimo adoptan la forma: *Si P entonces Q, entonces R, entonces S, entonces T...* pero una cadena argumental se construye sobre relaciones causales plausibles y se confirma paso a paso. En la falacia de la pendiente resbaladiza, se menosprecia la plausibilidad de los vínculos causales y se concentra toda la atención en los remotos resultados indeseables.

> *Si uno empieza por permitirse un asesinato, pronto no le da importancia a robar, del robo pasa a la bebida y a la inobservancia del día del Señor, y se acaba por faltar a la buena educación y por dejar las cosas para el día siguiente.*[398]

[396] Mirabeau. *Discurso sobre la libertad de cultos*.

[397] Asoc. Esp. contra el Cáncer.

[398] Thomas de Quincey. *El asesinato considerado como una de las bellas artes. Papel segundo*.

Falacia de PETICIÓN DE PRINCIPIO, o *Petitio principii* (afirmación de lo del principio)

Postular o tomar lo del principio es demostrar por sí mismo lo que no está claro o no es conocido por sí mismo, esto es: no demostrar. [399]

Veamos un ejemplo:

—Este colegio es muy paternalista.
—¿Por qué?
—Porque trata a los estudiantes como niños.

Utiliza como premisa lo mismo que dice la conclusión. Esto es una **Petición de Principio**. ¿Por qué lleva un nombre tan raro? Es la versión latina de una idea de Aristóteles: *petere id quod demonstrandum in principio propositum est*, que (usted perdone por la agresión) significa: afirmar aquello que se debe demostrar.

¿Por qué conservamos esta denominación? porque es en la que nos entendemos todos: *pétition de principe* dicen en Francia, *petitio principii o begging the question* en Norteamérica. La idea es que el principio (garantía) de una demostración no puede apoyarse en la conclusión. Una cosa no puede ser probada por sí misma.

Si digo yo que un hombre está borracho y usted me dice que es debido a que ha bebido mucho, no arreglamos nada.[400]

En todo raciocinio, lo que sirve de fundamento debe ser más claro y conocido que lo que se quiere probar. Por eso la falacia consiste en *postular o sentar aquello mismo que es preciso demostrar.* [401]

—¿Por qué ha ganado el Partido Popular?
—Porque tiene más electores.

Se incurre en este sofisma de dos maneras:

a. porque se utiliza como premisa lo mismo que afirma la conclusión o algo cuya verdad depende de ella.
b. porque se utiliza como premisa algo cuya verdad no está probada.

a: Cuando se utiliza una premisa equivalente a la conclusión o que depende de ella. El círculo vicioso.

—El opio produce sueño porque es soporífero.
—¿Por qué es soporífero?
—Porque induce al sueño.

---

[399] Aristóteles: *Analíticos Primeros*. 65a, 27.
[400] Boswell: *Vida Samuel Johson*.
[401] Aristóteles: *Tópicos* VIII, 162b, 35.

Al emplear una premisa que es equivalente a la conclusión o dice exactamente lo mismo que ella, caemos vertiginosamente en el llamado **círculo vicioso o prueba en círculo** (*circulus vitiosus, orbis in demostrando*), donde ambas proposiciones se amparan recíprocamente, la una en la otra:

> *Llega tarde, porque trae retraso. ¿Por qué trae retraso? porque no ha llegado a su hora.*
> *Sócrates fue maestro de Platón y Jenofonte, porque éstos fueron discípulos de aquel.*
> *Me gusta el coñac, porque es mi bebida favorita.*

Se apoya la conclusión con la premisa; si pedimos el fundamento de la premisa nos ofrecen la conclusión. Se repiten las cosas en vez de probarlas. En un círculo vicioso se queda cualquiera tan en tinieblas con la respuesta como con la pregunta.

> *La evolución asegura la supervivencia de las especies. ¿De cuáles? De las que sobreviven.*
> *Dios ayuda a los que se ayudan.*
> *Si hubiese un referéndum sobre la pena de muerte, ganarían los buenos. ¿Y quiénes son los buenos? Los que ganen el referéndum.* Chumy Chumez, *Diario 16.*

Cuando se presentan la premisa y la conclusión en los mismos términos, la falta es tan flagrante que pocos se atreven a incurrir en ella. A menudo las dos formulaciones se diferencian lo suficiente para disimular el hecho de que una misma proposición aparece a la vez como premisa y como conclusión.

> — *¿Por qué es preciso que ganes más dinero que tu mujer?*
> — *Porque soy el varón.*
> — *¿Por qué tiene que cobrar más el varón?*
> — *Porque ha de sostener a la familia.*
> *[¿Por qué tiene que sostener el varón a la familia? ¡Porque es el varón!]*
>
> El periodista— *¿Por qué muere tanta gente de infarto?*
> El eximio cardiólogo— *Porque las enfermedades coronarias son una de las causas más frecuentes de mortalidad en los mayores de cincuenta años.*

El mismo caso de falacia se da, como hemos dicho, cuando la premisa, en lugar de repetir lo que afirma la conclusión, se apoya en ella.

> *Dios existe porque Dios dice que existe.*

Nos hemos limitado a utilizar como premisa algo que depende de la conclusión: ¿cómo vamos a saber lo que Dios dice cuando no sabemos aún si existe? Para aceptar la premisa es preciso aceptar antes la conclusión.

> *—Mi párroco es un santo porque habla todos los días con Dios.*
> *—¿Y tú cómo lo sabes?*
> *—Porque me lo ha dicho él mismo.*
> *—¿Y cómo sabes que no te engaña?*
> *—¿Cómo me iba a engañar un hombre que habla todos los días con Dios?*

No probamos nada.

El patrono— *Sí, ya veo que este señor Gramólez me responde de usted; pero el caso es que a este señor yo no lo conozco ni le he visto en mi vida*.
El recomendado— *Es igual, de responder del señor Gramólez me encargo yo.* Xaudaró.

* * *

No todo argumento circular es falaz. Hay fenómenos que se retroalimentan y sólo se pueden describir o argumentar de manera circular:

La hipertensión arterial lesiona el riñón y la lesión renal produce hipertensión arterial.
Si te votan muchos puedes ganar, y si puedes ganar te votan muchos.

— ¿Por qué va la gente a las fiestas?
— Porque hay gente que da fiestas.
— ¿Y por qué da fiestas la gente?
— Porque hay gente que va.
(De la película *El pecado de Cluny Brown).*

Los economistas hablan de círculos viciosos y círculos virtuosos para referirse a situaciones en que las cosas funcionan en una espiral de empeoramiento o de mejora porque los efectos retroalimentan las causas.

Baja la bolsa porque se asustan los inversores, y se asustan los inversores porque baja la bolsa.

Así nacen y se sostienen las llamadas espirales ascendentes (o escaladas) de acción-reacción-acción que caracterizan las venganzas y cualquier conducta violenta en general. Nada que ver con nuestra falacia que, por sus propios méritos, debemos incluir en el grupo de Eludir la carga de la prueba.

* * *

b. cuando se apoya la conclusión en algo opinable.

Vamos con un ejemplo:

Todos los perversos han de ser castigados en este mundo o en el otro.
Hay perversos que no son castigados en este mundo.
Luego lo serán en el otro.

En la primera premisa se da por supuesto algo que no está probado y que no todo el mundo acepta. Lo que sirve de prueba en un argumento debe ser más claro y conocido que lo que se quiere probar. Es preciso que la conclusión busque un apoyo que no se cuestione.

Si tú me das a conocer lo incógnito por lo menos conocido, es coger agua en cesto. Celestina.

Esta *Petición de Principio* da por descontado que el interlocutor aceptará como evidente una proposición no demostrada. La cometen con frecuencia quienes parten de supuestos

religiosos o ideológicos que consideran indiscutibles (Todo discurso ideológico se apoya necesariamente sobre un presupuesto que no se cuestiona).

> *No es bueno liberalizar las farmacias porque entonces habría una en cada calle.*
> *Hay que negociar con los terroristas porque es la única manera de acabar con el problema.*
> *No se debe vender Iberia porque España perdería su compañía aérea de bandera.*

En todos estos ejemplos, se da por supuesto algo que no está probado: ¿por qué no debe haber una farmacia en cada calle?, etc.

En toda discusión hay que estar de acuerdo sobre algo. Necesitamos compartir un asidero desde el que argumentar a favor o en contra. Cuando no existe un principio compartido, como ocurre con las creencias religiosas o políticas, no hay discusión posible.

> *Contra principia negantem non est disputandum [Con quien niega los principios no se puede discutir].*

A partir de una creencia particular se pueden extraer consecuencias y corolarios para uso privado, pero no razonamientos:

> Un inquisidor de Arras— *Todo acusado de hechicería es necesariamente culpable de ella. Dios no puede permitir que quien no es un hechicero sea acusado de serlo.*[402]
>
> *No se puede discutir la evidente superioridad moral de la izquierda porque es su principal carácter diferencial.*
>
> *Yo he dicho: si el derecho al sufragio es natural, no se puede privar de él a la mujer. Y la comisión dice: siendo natural, se puede privar de él a la mujer, porque el fin de la mujer no es gobernar.*[403]

Duns Escoto defendía el dogma de la Inmaculada Concepción con el siguiente argumento:

> *Pudo ser y convino, luego fue.*

La publicidad comercial cultiva amorosamente este sofisma:

> *Si son huevos Pascal tienen que ser buenos.*
> *Sabemos lo que a usted le gusta. Por eso hemos preparado el detergente radiactivo Pum.*
> *Vota inteligente: vota verde.*

Como decía la vieja Lógica de Port Royal:

---

402 Huizinga: *El otoño de la Edad Media.*
403 Romero Robledo. Debate de la Constitución de 1869.

Se pueden referir a esta falacia todos los argumentos en que se prueba una cosa incógnita por otra que es tanto o más incógnita; o una cosa incierta por otra que es tanto o más incierta. A. Arnauld.

Falacia de la PISTA FALSA

Consiste en despistar, es decir, distraer la atención del oponente y de los oyentes hacia un asunto colateral para disimular la debilidad de la propia posición. Por ejemplo:

¿No está usted de acuerdo con el procesamiento de Pinochet? ¿Es que no le importan las cuatro mil víctimas mortales, ni el dolor de sus familias?

Parecía un debate jurídico o político y, de repente, sin discutirlo, se ha transformado en una inquisición personal. El salto ha sido tan imperceptible que el público lo sigue con naturalidad. Además se han repartido los papeles de manera que a un lado quedan el promotor de la falacia y el público; al otro, un sospechoso (no en balde, se ha utilizado como pista falsa una falacia del Muñeco de paja).

Esto se produce en cualquier conversación de una manera tan inconsciente que impide considerarlo falaz. Cuando se habla por pasar el rato es habitual mariposear por los asuntos; nadie se molesta en disciplinar las charlas intranscendentes. Otra cosa es que quien debe justificar en serio una tesis pretenda eludir su obligación con la maniobra descrita.

— *Es preciso resolver el problema de los barrios marginales.*
— *En eso estamos de acuerdo, pero lo que usted propone ya se ha ensayado sin éxito, cuesta demasiado y nos obligaría a renunciar a los programas que están en marcha.*
— *A usted lo que le ocurre es que ni entiende el problema ni le preocupa la situación de la infancia marginada, ni la de los jóvenes hundidos en la droga...*

Ni una palabra sobre la propuesta que se discutía o las tres objeciones que se plantean.

La pista falsa, como decimos, debe ser **colateral** a la cuestión, porque ha de estar relacionada con ella aunque sea indirectamente. De otro modo el auditorio no aceptará la fuga. Estaríamos ante una simple elusión del asunto. Si se está discutiendo sobre *la clonación de animales* uno puede desviarse por la rama del *hambre en el mundo* sin que se note demasiado la trampa. No cabría, por ejemplo, ponerse a considerar *el peso de las multinacionales farmacéuticas en la economía mundial*, o *las inversiones del Vaticano en los laboratorios de investigación*, porque son saltos descarados. Más que irse por las ramas parece que cambian de árbol.

Además de colateral, es importante que el asunto **despierte emociones**. El público rara vez se involucra con los argumentos de un debate, pero lo hace siempre con las emociones. Toma partido enseguida por aquel orador que expresa los sentimientos comunes. De este modo se divide la concurrencia: el tramposo y los oyentes se sitúan en el lado de los buenos frente a un incauto que se ha dejado distraer y comienza a parecer sospechoso.

¿No va a votar usted en contra del aborto? ¿Es que no le importan los niños que morirán sin ver la luz, sin que se respete, como se le respetó a usted, el derecho a vivir, a estar aquí?

Quien explote la situación adecuadamente, puede lograr lo que con cualquier apelación a las emociones: que el público no sólo simpatice, sino que llore; no sólo que olvide lo que se discutía, sino que deje de interesarle aunque se le recuerde.

Ocurre como con aquellos abogados que describía Swift:

> *Cuando defienden una causa, evitan tenazmente entrar en el fondo, pero se muestran vocingleros, violentos y prolijos al examinar todo aquello que es ajeno al asunto.*[404]

Esta falacia produce un dialogo de sordos en el que no existe ninguna posibilidad de entendimiento, porque ni siquiera se sabe cuál es la postura de los contendientes, ni qué es lo que se quiere demostrar. El único resultado claro es que la cuestión se elude, que el auditorio pierde el rumbo y que, si quien la cultiva es hábil, puede dar la impresión de que domina el debate.

En términos coloquiales solemos llamar a esta maniobra *Cambio de agujas*, en clara imagen ferroviaria: hablamos de *desviar la cuestión*. Los británicos, amantes del deporte y del juego limpio, la llaman *Arenque ahumado*, porque antes de iniciar la caza del zorro se pasa un arenque sobre las pistas del animalito para confundir a los perros.

Véanse también la falacia de Eludir la cuestión y el Sofisma patético.

SOFISMA POPULISTA o Argumento *ad populum*, también conocido como falacia de apelación a la multitud

Se trata de una simple variedad de la falacia *ad verecundiam*. En ella el lugar de la autoridad reverenda lo ocupa la opinión más extendida, a la que se apela como si se tratara de la archiesencia de la verdad.

Se basa en la supuesta autoridad del *pueblo*, de una mayoría o, simplemente del auditorio, para sostener la verdad de un argumento, como si la razón dependiera del número de los que la apoyan: *no es posible que tantos se equivoquen*, dicen. El recurso es evidentemente falaz, porque de lo que dicen muchos lo único seguro es que lo dicen muchos, y lo más probable es que se trate de un interés, un prejuicio o una pasión colectiva.

> *Si lo dudas, interrógales, o más bien yo lo voy a hacer por ti. ¿Qué os parece, varones atenienses? ¿Esquino es huésped de Alejandro o mercenario suyo?... ¿Oyes lo que dicen?*[405]

La imaginación anglosajona la bautizó como *Bandwagon fallacy*, esto es, falacia *del carro de la banda*, refiriéndose al de los músicos en los festejos electorales, al que se encaraman los entusiastas del ganador. Es la misma idea que nosotros, hijos de Roma, reflejamos con la expresión: *subirse al carro del vencedor*. En este sentido, se supone que una idea ha de ser cierta cuando todo el mundo la acepta:

> *Debe ser una película estupenda, porque hay unas colas enormes en la taquilla.*

---

[404] Swift: *Viaje al país de los Houyhnhnms*.

[405] Demóstenes: *Sobre la corona*.

Algunos confunden la verdad con el número de manifestantes, porque mezclan las diversas verdades en juego. La verdad de lo que opina la mayoría se puede expresar en el número de asistentes a una manifestación: *es verdad que 24654 dicen X* (verdad estadística); pero, por muchos manifestantes que se reúnan, no sabremos ni una palabra más acerca de lo bien fundada que pueda estar su reclamación.

> Sócrates— *Los hay que desechan una moneda falsa si está sola, pero si está en montón la aprueban*[406].

Recurrir al número de los que opinan algo es una vía legítima cuando se trata de medir el **alcance** de una opinión. Solamente podemos conocer lo que piensa la mayoría preguntándoselo. Ahora bien, si nos dicen que el 64% de los jóvenes adora la música *bacalao*, no lo entenderemos como un argumento a favor de la bondad de tales sones, sino como un dato que expresa un gusto juvenil.

> *El volumen de aplausos no mide el valor de una idea. La doctrina imperante puede ser una estupidez pomposa.*[407]

Del mismo modo, cuando analizamos un sondeo que mide la popularidad de los políticos, no concluimos que los ciudadanos escogen bien o mal, no entramos a considerar si tienen o no razón. Nos limitamos a constatar cuáles son sus preferencias. No pedimos que nos desvelen la verdad, sino que den su opinión.

Estamos ante una falacia cuando se intenta probar mediante el peso de la opinión cosas que no son opinables. Para averiguar si Sevilla tiene más habitantes que Barcelona, las creencias de la mayoría son irrelevantes (bien pudiera ocurrir que una mayoría pensara que tiene más Sevilla). Apelar a opiniones populares para sostener algo que debe ser comprobado objetivamente es una falacia de opinión, un mal argumento basado en una pésima autoridad. *Todo el mundo* no es una fuente concreta, no es imparcial y, generalmente, ni siquiera está bien informada.

> Sócrates— *Sobre lo que dices vendrán ahora a apoyar tus palabras casi todos los atenienses y extranjeros, si deseas presentar contra mí testigos de que no tengo razón. Pero yo, aunque no soy más que uno, no acepto tu opinión; no me obligas a ello con razones, sino que presentas contra mí muchos testigos falsos.*[408]

Si existe alguien capaz de sostener hoy una cosa y mañana la contraria, sin más fundamento que el calor de los acontecimientos, las sugestiones de una película, o la moda, ese alguien, al que Hobbes llamó *Leviathan*, es la opinión pública.

> *No existe opinión alguna, por absurda que sea, que los hombres no acepten como propia, si llegada la hora de convencerles se arguye que tal opinión es "aceptada universalmente". Son como ovejas que siguen al carnero a dondequiera que vaya.* [409]

---

[406] Erasmo, *Apotegmas, [43]*.

[407] Gómez Dávila. *Escolios a un texto implícito I.*

[408] Platón: *Gorgias*.

[409] Schopenhauer: *Dialéctica Erística (Estratagema 30).*

A este mismo tipo de sofismas corresponden la **apelación a la tradición** (*siempre se ha hecho así*) y la **apelación a la práctica común** (*todo el mundo hace lo mismo*). Por ejemplo:

> *Mi padre nunca permitió que su mujer le levantara la voz.*
>
> *— ¿Por qué saqueaste aquella tienda durante el motín callejero?—Todo el mundo lo hacía.*

Hay situaciones en que nos dejamos llevar por la corriente porque, como decía San Agustín, *da vergüenza no ser desvergonzado;* pero esto es una explicación, no un argumento. Lo que hagan otros o lo que hicieran nuestros abuelos, no ofrece ninguna garantía de acierto. Son argucias que se emplean para intentar justificar (mal) una acción, olvidando que las conductas deben apoyarse en sus propios méritos, no en los actos ajenos. Como señala una frecuente recriminación materna: *¿Así que, si otros se tiran por la ventana, tú también te tiras?*

> *Cuando algún diputado quiera afirmar una teoría absurda o apoyar una idea descabellada, tenga la precaución de decir: "Esta norma se sigue en el extranjero". Si desea dotar de mayor y más prestigiosa ambigüedad al concepto, insinúe sencillamente: "Porque como ocurre en todas partes…"* [410]

Se puede combatir esta falacia rechazando la razón del número y su carácter de autoridad parcial y mal informada, pero es preferible aportar ejemplos y comparaciones:

> *Si juzgamos la calidad de las películas por las colas de las taquillas, deberíamos colocar en la cúspide El último cuplé.*
> *Dicen los japoneses que la caza y consumo de delfines forma parte de su cultura. También formaba parte de su cultura la discriminación de la mujer y ahora la combaten.*

Al hablar de las costumbres sacrosantas de antaño, nadie se acuerda de las auténticas, de las de verdad: sufrir hambre, pasar frío, soportar abusos, padecer enfermedades, enterrar a los hijos y quemar herejes. ¡Ah, los buenos viejos tiempos!

> *La experiencia de todos los tiempos nos prueba que los ángeles tienen figura humana.*[411]

Falacia de las PREGUNTAS MÚLTIPLES o de la Cuestión Compleja, también llamada falacia por presuposición

Consiste en confundir varias preguntas en una. Su objeto es inducir al adversario a contestar globalmente con un sí o un no, a sabiendas de que la respuesta no es posible sin distinguir cada una de las preguntas y proceder por partes.

---

[410] W. Fernández-Flórez: *Acotaciones de un oyente* I, 71.
[411] Flaubert. *Estupidiario*.

¿Le gustan a usted los gemelos?
[Ana, sí; Jorge, no].

Si uno contesta distraídamente, con un sí o un no, como si se tratara de una sola pregunta, corre el riesgo de equivocar la respuesta.

¿Qué le ha parecido la iniciativa del presidente Clinton?
[El presidente Clinton ha tomado varias iniciativas: bombardear Irak, saltarse los acuerdos de Naciones Unidas, atacar objetivos civiles, no solucionar el problema, correr una cortina sobre sus entuertos eróticos. ¿A cuál de ellas se refiere?]

No toda pregunta múltiple es falaz. Con frecuencia los periodistas amontonan varias preguntas en una y, aunque no siempre actúan de buena fe, tampoco lo hacen siempre con mala intención. En cualquier caso, nada impide subdividir las respuestas como a uno mejor le convenga o solicitar que se plantee cada pregunta por separado. Nadie está obligado a responder dócilmente con un sí o un no. Las preguntas complejas requieren respuestas matizadas.

— Señor presidente. Unos periódicos dicen que está usted satisfecho de las economías que proyecta su ministro, y otros que está usted descontento. ¿Es verdad?
— Verdad debe ser que digan eso los periódicos, si es usted quien los ha leído.

— Pocos días antes del señalado para mi boda caí en cama con una gastritis infecciosa.
— ¿Ya está usted fuera de cuidado?
— Respecto a la gastritis sí. Xaudaró.

Son mucho más peligrosas las **preguntas tramposas**, que encierran presupuestos inaceptables:

¿Ha dejado usted de golpear a su marido?

Responda la interlocutora lo que responda, admite implícitamente un presupuesto falso: que ha golpeado a su marido:

Usted tenía un marido al que golpeaba y ha dejado de golpear,
O usted tenía un marido al que golpeaba y no ha dejado de golpear.

He aquí la falacia: se trata de dos preguntas, pero sólo se enseña una. La salida sensata es corregir la pregunta denunciando la falsedad del supuesto: *Nunca he golpeado a mi marido*.

—¿Has pensado ya qué vas a regalar a tu novio?
— Eres muy hábil, mamá, pero no tengo novio.

No toda pregunta con presupuesto es falaz. Si consta que una señora golpeaba a su marido no sería falaz preguntarle si ha dejado de golpearlo. En este caso el presupuesto está justificado. La falacia busca apoyo en una falsa presunción.

¿Dónde escondió usted las joyas del robo?

Aquí lo que se da por supuesto es que robó las joyas. Si esta pregunta se hace a una persona cuya participación en el delito está probada, no encierra ninguna falacia. Por el contrario, si el destinatario de la pregunta no ha reconocido su participación, está injustificada.

> *¿Va usted a decir la verdad esta vez (o tampoco)?*

Sin comentarios.

> Sócrates— *Haré lo que tú digas, pero cuando no sé lo que preguntas ¿quieres que conteste sin pedirte explicación?*
> Eutidemo— *Contéstame según lo que comprendes.*
> Sócrates— *Yo, ¡por Zeus!, no contestaré si antes no he aclarado la pregunta.*
> Eutidemo— *Tampoco contestarás nunca a lo que crees haber comprendido porque pierdes el tiempo en charlatanerías y eres más viejo de lo debido..*[412]

S

Falacia del *SECUNDUM QUID* o falacia por mala aplicación de una regla, o falacia del mal uso de una generalización

Se comete al aplicar rígidamente una regla como si no existieran excepciones.

Olvida este sofisma que, en determinado caso particular, puede darse alguna circunstancia especial que haga la regla inaplicable o aconseje no aplicarla.[413]

> *— ¿Porqué no arrebató usted el arma al suicida?*
> *— Porque era suya. ¿Con qué derecho podía yo quitársela?*

Estima como afirmaciones absolutas (en las que no caben excepciones) las reglas generales, y considera que admitir la existencia de una excepción quiebra la regla. Confunde lo absoluto con lo relativo. Pongamos el principio: *no matarás*. Si se toma como una regla general, significa que caben excepciones:

> *No se debe matar (en general), salvo en circunstancias excepcionales*.

Si se toma de forma absoluta, significa que no caben excepciones:

---

412 Platón: *Eutidemo*.

413 A efectos de esta falacia, hablamos de reglas tanto para referirnos a las generalizaciones como a las normas que regulan nuestra conducta. En ambos casos se trata de expresiones generales que admiten la existencia de excepciones.

No se debe matar (en ningún caso), sin excepciones.

La primera interpretación considera la regla como una orientación que se elude en situaciones atípicas. La segunda lo entiende de una manera rígida. Quien plantee el principio de esta forma lo aplicará incorrectamente en aquellos casos en que matar pudiera estar justificado, por ejemplo, en legítima defensa. Sostendrá que si se acepta la excepción se quiebra la regla: *¡para eso mejor suprimir la regla!* Así, pues, quien incurre en esta falacia comete dos errores:

1. confunde una regla general, abierta a excepciones, con una regla absoluta.
2. olvida que las excepciones no anulan la regla.

1. Confunde:

Todo S es probablemente P

Con:

Todo S es necesariamente P

que son los esquemas correspondientes de las generalizaciones presuntivas y absolutas. Las normas expresan generalizaciones abiertas: ni bajan del Sinaí, ni están fundidas en bronce, ni carecen de excepciones: *como norma, en general, no se debe matar*.

2. Olvida que las excepciones no anulan una regla general. Es de sentido común que una regla absoluta, sólo se puede rechazar absolutamente:

Esto es necesariamente cierto (o aplicable al caso) porque no existen excepciones / esto no es necesariamente cierto, porque existen excepciones.

Por el contrario, las cosas que se afirman en general, solamente se rechazan en general:

Esto es cierto (u obligatorio) en general, para la mayoría de las situaciones/esto no es cierto en general para la mayoría de las situaciones.

Las reglas absolutas valen para todos y para cada uno de los individuos. Las reglas generales valen para todos pero no ponen la mano en el fuego sobre lo que pueda ocurrir con los casos individuales, porque no saben cuándo tropezarán con las excepciones.

Pantagruel- *Nada hay peor que pedir o prestar. No quiero inferir de aquí que jamás sea lícito deber y prestar. Nadie es tan rico que alguna vez no deba. Nadie es tan pobre que alguna vez no pueda prestar*.[414]

Tomar en cuenta circunstancias excepcionales, atípicas, no significa que matar se haga bueno, o que podamos tomar las normas a beneficio de inventario, sino que tales circunstancias pueden modificar nuestras valoraciones. Claro está que las excepciones deben justificarse. Por ejemplo, sea el principio: *Todo el mundo tiene derecho al uso de su propiedad*. No carece de excepciones: que la propiedad sea un automóvil y el propietario esté ebrio; que la propiedad sea un arma y el propietario un suicida. *No es bueno mentir*

[414] Rabelais. *Tercer libro de Pantagruel, 5.*

vale como principio, pero está justificada la mentira al enemigo o a la vecina cotilla. La libertad de palabra no autoriza a gritar ¡fuego! en un teatro lleno. No se debe irrumpir en una propiedad ajena, pero en un caso de vida o muerte, nadie reprochará a quien entre en una casa rompiendo la ventana para llamar por teléfono. Se deben administrar antibióticos en una pulmonía, siempre y cuando no estemos ante un caso de alergia a los antibióticos. No precisaríamos jueces si las leyes pudieran administrarse automáticamente. Llamamos huelga de celo a la aplicación rígida de un reglamento. El sentido común exige que todo razonamiento presuntivo esté abierto a cambios en la situación y al reconocimiento de circunstancias excepcionales.

> *Tengo orden de leer toda la correspondencia de Su Majestad, pero procuro no abrir las cartas de su amante, y nunca me han reñido por esta negligencia.* [415]

No es razonable aplicar las reglas generales de manera rígida, menospreciando las limitaciones que puede reclamar un caso concreto, porque podemos caer con facilidad en el absurdo:

> *— ¡Desgraciada! dijo la abadesa. Si te estaban violando en el dormitorio, ¿por qué no gritaste pidiendo socorro? Todas hubiésemos acudido en tu ayuda.*
> *— No me atreví, porque en el dormitorio hay que guardar silencio absoluto.*[416]

No es posible aplicar las estadísticas rígidamente:

> *No es verdad que cada matrimonio tenga 1,5 hijos. Los Montenegro tienen 6. Esa regla no funciona.*

El mismo caso se da cuando aplicamos una regla por analogía menospreciando las diferencias (excepciones):

> *Si no se puede gritar en la escuela, tampoco en el patio.*

Al fin y al cabo, las analogías no afirman que dos cosas sean iguales en todo, sino en cierto aspecto, en cierto sentido, a determinados efectos.

El nombre, *secundum quid* que traducimos *respecto a algo*, nos viene de que, como decía Aristóteles, no es lo mismo afirmar algo *sin más*, **en general**, que decirlo *respecto a algo* **particular**.[417]

Hay cosas que siendo ciertas en general pueden ser falsas en algún aspecto, en algún lugar, en alguna ocasión. Es justo obedecer a los superiores, pero no es justo hacerlo cuando ordenan algo malo. La riqueza es un bien, en general, y puede ser un mal, en particular, para el insensato que no sabe administrarla. Así, pues, tenemos cosas que son aparentemente contradictorias: obedecer puede ser justo e injusto; la riqueza puede ser buena y mala. No existe tal contradicción si sabemos distinguir lo que se afirma *sin más*, sin detenernos en las circunstancias, de lo que se dice *respecto a algo* concreto. Porque no

---

[415] Bernard Shaw: *El carro de manzanas*.

[416] Rabelais. *Tercera parte de Pantagruel, 19.*

[417] Aristóteles: *Refutaciones Sofísticas*. 167a, 168b12, 180a21. El nombre completo de la falacia dice: *A dicto simpliciter ad dictum secundum quid*: de lo dicho sin más (simplemente) a lo dicho según lo que (realmente) es. No es lo mismo hablar relativamente, en cierto sentido, en un sentido restringido (*secundum quid*), que hacerlo absolutamente (*simpliciter*).

hablamos de las mismas cosas: es verdad que mi coche es blanco, pero en algún aspecto (las ruedas) es negro. Eso no significa que mi coche, en conjunto, en general, sea blanco y negro al mismo tiempo.

> *Nada impide que siendo algo un bien sin más, no sea un bien para tal individuo o que sí lo sea pero no ahora ni aquí.* Aristóteles.

Pues bien, quien olvida o desprecia esta diferencia incurre en la falacia del *secundum quid*. No toma en cuenta los requisitos tácitos que invalidarían el uso de una generalización.

Para combatir este sofisma, lo primero que precisamos es no mencionarlo. No diremos: *¡Está usted incurriendo en una falacia del secundum quid!* Si nos expresamos de esta manera, nuestro adversario quedará perturbadísimo pero no habremos ganado ni un ápice de razón porque nadie nos entenderá. Es más eficaz explicar en qué consiste una regla general y cómo es posible que aparezcan excepciones. Aceptado esto, será más sencillo hacer ver que estamos ante una situación atípica en la que no cabe aplicar la regla rígidamente porque lo impiden razones específicas del caso, tal vez valores superiores, que entran en conflicto con la regla. Si con esto no basta, podemos utilizar alguno de los absurdos ejemplos precedentes, que para eso están. Tal vez no logremos convencer a nuestro empecinado contrincante, pero el auditorio nos dará la razón.

En resumen, la falacia del *secundum quid* o del mal uso de una generalización, consiste en olvidar que una regla general puede no ser aplicable en situaciones atípicas o excepcionales. Como es sabido, las malas generalizaciones exageran, enfatizan, los casos atípicos (no representativos), con los cuales pretenden erigir reglas válidas. En la falacia del *secundum quid* ocurre lo contrario: se menosprecian los casos atípicos.

> — *Las aves vuelan y esto es un ave, luego esto vuela.*
> — *Oiga, que es un avestruz.*
> — *Me da igual; no sea usted ilógico; ¿no acabamos de aceptar que las aves vuelan?*

Ya que esta falacia se refiere a circunstancias inhabituales o accidentales, podemos considerarla como una variedad de la falacia del Accidente.

Otras falacias que acompañan a las generalizaciones son: Generalización precipitada, Conclusión desmesurada, Falacia casuística, Falacia del embudo.

CUADRO SINÓPTICO DE LAS DISTINTAS FALACIAS QUE ACOMPAÑAN A LAS GENERALIZACIONES

Si generalizamos desde casos insuficientes o excepcionales, cometemos una falacia de **Generalización precipitada**.

Si nuestra generalización va más lejos de lo que autorizan los datos, incurrimos en una falacia de **Conclusión desmesurada**.

Si negamos que las reglas generales tengan excepciones o si aplicamos una regla general a una excepción, cometemos una falacia de **Secundum quid**.

Si rechazamos una regla general porque existen excepciones, caemos en una falacia **Casuistica**.

Si rechazamos la aplicación de una regla apelando a excepciones infundadas, incurrimos en una falacia del **embudo**.

FALACIA DEL FALSO ARGUMENTO *EX SILENTIO*

El argumento *ex silentio* alega que algo no es cierto porque no existen datos que lo sostengan (silencio). Da por supuestas dos cosas: 1. que estamos hablando de datos que podemos buscar y, 2. que los hemos buscado adecuadamente. Estos dos supuestos constituyen sus premisas.

El argumento puede ser falaz por dos caminos:

1. Cuando la primera premisa es falsa.
2. Cuando, a partir de premisas probables, se pretende imponer una conclusión categórica.

Cuando la primera premisa es falsa. Por ejemplo:

Carlos no es un insensato: tiene un electroencefalograma normal.

Quien esto afirma, argumenta del modo siguiente:

Si fuera un insensato lo sabríamos gracias al electroencefalograma.
Pero no lo sabemos porque el electro encefalograma es normal.
Luego, no es un insensato.

El supuesto de la primera premisa es absolutamente falso. Tan falso como suponer que si existiera el alma humana podríamos verla en el quirófano. De premisas falsas resultan conclusiones falaces.

Si fuera terrorista figuraría en los archivos de la policía.
Pero no figura.
Luego, no es terrorista.

Si una de las premisas es presuntiva, la conclusión no puede ser categórica.

Si mi abuelo hubiera nacido en Numancia, probablemente constaría en algún archivo.
Pero no consta.
Luego, mi abuelo, ***sin duda****, no nació en Numancia.*

La conclusión hereda el carácter presuntivo de la primera premisa y debiera decir, más humildemente: ***Es probable*** *que mi abuelo no naciera en Numancia*. Con la misma inconsistencia se puede argüir:

Si me hacen un chequeo probablemente sabrán si tengo cáncer.
No me han detectado un cáncer.
No tengo cáncer.

Si no tiene manchas de sangre, probablemente no es el asesino.
No las tiene.
Sin duda, no es el asesino.

No es raro encontrarse con falsos argumentos *ex silentio* que dan un salto hasta la falacia *ad ignorantiam*. En esta, característicamente, se traslada la carga de la prueba al interlocutor, es decir, con todo desparpajo se viene a decir: *Pruebe usted que no es*

cierto lo que yo afirmo y no pruebo. Supongamos, por ejemplo, el siguiente falso argumento *ex silentio*:

> *Si usted no fuera comunista habría constancia de ello en los archivos del FBI.*
> ***No consta** que no sea comunista*
> *Luego, no es cierto que usted no sea comunista.*

El salto al argumento *ad ignorantiam* es como sigue:

> *No consta que usted no sea comunista, luego debe serlo.*
> ***Mientras no demuestre usted lo contrario** hemos de considerar que es comunista.*

Estamos ante un abuso que desarma a la víctima. Por eso se llama falacia *ad ignorantiam* porque explota nuestra incapacidad (*ignorantiam*) para demostrar lo que no nos corresponde demostrar.

En resumen: Cuando empleamos un argumento *ex-silentio* débil y, para compensar su debilidad, tratamos de imponerlo abusivamente como si fuera conclusivo, y trasladamos la carga de la prueba al oponente, incurrimos en una falacia *ad ignorantiam*.

T

Recurso al ***TU QUOQUE***

Tu quoque, traducido al castellano significa *Y tú también*. Es una variedad de Ataque personal que consiste en rechazar un razonamiento alegando la inconsistencia del proponente. Se le acusa de hacer o defender lo mismo que condena o, al contrario, de no practicar lo que aconseja hacer a otros. Es decir, se emplea para despreciar las razones de quien no es consecuente, sin analizarlas.

> *¿Cómo voy a obedecer al médico si él mismo no se aplica el cuento?*
>
> *Ahí está ése dándonos consejos a los griegos sobre concordia, cuando aún no ha logrado convencerse a sí mismo, a su mujer y a su criada—tres personas tan solo— a ponerse de acuerdo en su vida íntima.*[418]

Estamos ante una réplica que siempre parece contundente y cuenta con el asentimiento del público. A todo el mundo le vienen a la cabeza expresiones tales que: *consejos vendo y para mí no tengo; el que esté libre de pecado que tire la primera piedra; no ve la viga en su ojo...*

---

[418] Plutarco, *Moralia: Preceptos conyugales, 43.*

La falacia surge con facilidad porque utilizamos el *tu quoque* en dos situaciones distintas que no distinguimos con nitidez. Despacharemos en primer lugar el uso legítimo de este recurso.

El uso legítimo.

> *Procure ser en todo lo posible,*
> *Procure ser, en todo lo posible, el que ha de reprender, irreprensible.*[419]

Es legítimo recurrir al *tu quoque* para rechazar una autoridad moral. ¿Qué significa *autoridad moral*? Llamamos así a aquella cuya solvencia consiste en ser consecuente con lo que aconseja, a la que argumenta con el ejemplo, a la que ofrece un modelo vivo de la conducta que predica.

> *Son mis hechos, no mis palabras, soldados, lo que quiero que secundéis; que no sólo busquéis en mí órdenes, sino también ejemplo.*[420]

Recurrimos a una autoridad cuando las cosas no están claras, nos falta información o no son persuasivos los razonamientos. En muchas situaciones no buscamos tanto la opinión de un experto como la de una persona fiable, no esperamos una demostración sino un modelo. Así ocurre, por ejemplo, cuando alguien nos aconseja, reclama sacrificios o critica nuestra conducta. Necesitamos confiar en la persona que aconseja o acusa y medimos su credibilidad por su coherencia. Carece de crédito un político que no dé ejemplo en el cumplimiento de sus propias normas, y consideramos hipócrita a quien nos critica defectos que comparte.

> *¿Quien toleraría que los Gracos se quejasen de una sedición?*[421]
> *No hay nada más intolerable que exigir a otro cuentas de su vida quien no puede rendirlas de la suya.*[422]

En todos estos casos en que los consejos o las acusaciones precisan el respaldo de una sólida autoridad moral que sostenga nuestra confianza, es legítimo exigir las credenciales a tal autoridad, que no son otras que su ejemplo, y estamos autorizados para rechazarla, mediante el recurso al *tu quoque*, cuando no lo ofrece.

> *Muy gran vergüenza han de tener de corregir a otros los que ven que hay mucho que corregir en sí mesmos; porque el hombre tuerto no toma por adalid al ciego.*[423]

No sólo estamos ante un ataque legítimo a la persona, a su autoridad, sino que suele ser un gran ataque, un mazazo demoledor. Imaginemos el caso de un político que evade impuestos, un obispo drogadicto o un juez venal. Queremos que cada uno se aplique su propia medicina, y que su vida no desmienta sus palabras.

---

419 Samaniego. *Los dos perros.*

420 Valerio Corvino, en Tito Livio *VII*, 32, 12.

421 Juvenal, *Sátiras* II, 24.

422 Cicerón *Contra Q. Cecilio.*

423 Fray Antonio de Guevara: *Reloj de príncipes.*

> *En verdad, si os parece conveniente que las ciudades estén en manos de tiranos, estableced primero un tirano entre vosotros mismos, y luego buscad de establecerlo entre los demás.*[424]
> *Te pareces al boticario que hacía propaganda de un remedio contra la tos, mientras tosía.*

Ahora bien: ¿el rechazo de una autoridad justifica el rechazo de sus razonamientos? Evidentemente no. Supongamos, por ejemplo, que el gobierno rechaza las acusaciones de la oposición:

> *Ustedes señores no tienen ninguna credibilidad ante el Parlamento ni ante la sociedad porque cuando gobernaban hacían lo contrario de lo que ahora reclaman.*

Se les reprocha, con razón, la falta de autoridad moral pero no se entra a combatir sus razonamientos. Si se pretende que estos quedan suficientemente rebatidos con el reproche moral, entramos de lleno en el uso falaz del recurso al *tu quoque*.

El uso falaz

Estamos ante una falacia cuando el *tu quoque* se emplea para rechazar un razonamiento o excusar una conducta.

> *No dejo el tabaco porque mi médico tampoco lo deja.*

El médico no precisa ampararse en la autoridad moral. Es un experto; le sobran razones técnicas para fundamentar sus consejos: el tabaco no daña por igual a todo el mundo; los peligros para un determinado paciente pueden objetivarse mediante exámenes clínicos o instrumentales. Si es así, menospreciar las razones porque el consejero es incoherente constituye un sofisma. Lo mismo ocurre cuando rechazamos una crítica fundamentada alegando: *¡Tú más!* Un error no se corrige con otro.

> *Estos versos son malos, pero tú no los haces mejores.*[425]

A veces se emplea esta falacia como un recurso cómodo para eludir la cuestión, es decir, de mala fe. Lo más frecuente, sin embargo, es que se cometa por confundir las cuestiones. En efecto: mezclamos inconscientemente asuntos diferentes. Cualquier persona que sufre esta objeción puede preguntar a su contrincante:

> *¿De qué estamos discutiendo?*
> *— ¿Del hecho en sí?*
> *— ¿De mí?: ¿De si puedo dar consejos aunque para mí no tenga?*
> *— ¿De usted?: ¿De si mi ejemplo justifica o no que lo haga usted?*

Son cuestiones muy distintas y exigen un tratamiento diferenciado. De lo contrario ocurre, como es habitual, que no discutimos el hecho y, en su lugar, nos ocupamos de mí o de usted.

---

[424] Herodoto, *V*, 92.
[425] Marcial *Epigramas*, II, 7.

De mí: No des consejos porque tú haces lo mismo.
De usted: ¿Por qué no voy a hacerlo yo si es lo mismo que haces tú?

- Si se discute un consejo o una acusación fundamentada, el consejero y sus actos son irrelevantes. Hemos de atender a sus razones. De otro modo estaremos eludiendo la cuestión mediante un ataque personal ilegítimo: la falacia *ad hominem*.
- Si se pretende justificar acciones en razón de que otro las ha cometido antes, estamos eludiendo la cuestión mediante un sofisma populista.
- Como, en cualquier caso, no se discute el hecho en sí, estamos ante una falacia de Eludir la cuestión en la variedad de Pista falsa.

La respuesta a esta falacia exige que el debate regrese a su terreno, el hecho en sí, y que clausuremos las vías de fuga. Por ejemplo:

— No estamos discutiendo sobre mí, sino sobre una propuesta. Déjeme a un lado o imagine que la sugerencia procede de otra persona. Dígame si lo que propongo está bien o mal en sí mismo. Después, si usted quiere, hablaremos de mi inconsistencia, y de si mi conducta justifica la de usted.
— ¡Pero usted no es quién para dar consejos!
— Aquí no cuenta quién ofrece las razones, sino cuánto pesan. Tal vez yo debiera hacer lo que predico, tal vez soy hipócrita, pero la hipocresía es un defecto moral, no un error lógico. No olvide que yo puedo ser inconsecuente y, sin embargo, tener razón. Discuta mis razones, no mi conducta.
— ¿Pero cómo puede usted aconsejar lo que no practica o criticar cosas que usted mismo hace?
— Yo no critico a nadie ni me ofrezco como ejemplo. Me limito a presentar una propuesta razonada. Si me corto con un cuchillo no podré censurar a quien haga lo mismo, pero nada me impedirá advertir de los riesgos. Al contrario: sabe más de los cuchillos quien muestra cicatrices.
— Pero usted, con su conducta, da la razón a quien haga lo contrario.
— Yo no sirvo de excusa para lo que usted haga mal. Mis errores seguirán siendo errores cuando los cometa otro.

Toma ejemplo saludable de los extravíos de tu padre, pero no quieras ponerlos como excusa para tus propias locuras.[426]

En **resumen**:
Cuando, enfrentados a un razonamiento, lo menospreciamos alegando la inconsistencia del proponente, estamos ante un caso claro de falacia del ***tu quoque*** que es una variedad de la falacia *ad* ***hominem***. Si lo empleamos para excusar una conducta caemos en una variedad de la falacia *ad* ***populum***. En ambos casos utilizamos el recurso al *tu quoque*, para **eludir la cuestión**.

Hay situaciones en que la confusión entre los usos legítimo e ilegítimo se ve favorecida porque coinciden en una misma persona la autoridad del experto y la autoridad moral. Así ocurre con los médicos, por ejemplo, en los que nunca está claro qué tipo de autoridad pesa más. La mayoría de los pacientes no están en condiciones de juzgar la solidez de los argumentos técnicos. Obedecen porque confían en su médico. En consecuencia, si mengua la autoridad moral del facultativo, decae su capacidad como consejero. Lo mismo ocurre

426 Bernard Shaw: *Trata de blancas*.

en la política. Un gobernante puede estar cargado de razón para subir el sueldo a los diputados al mismo tiempo que congela el de los funcionarios, pero como al público no se le alcanzan tales razones, lo único que percibe es la contradicción aparente. En estos casos lo deseable sería examinar por un lado las razones y por otro las coherencias, pero rara vez asistimos a este milagro de racionalidad. Por eso no basta con tener razón: conviene guardar las formas.

> *¿Quién ignora que los discursos parecen más verídicos si son pronunciados por personas bien consideradas que por gente desacreditada, y que puede ofrecer más confianza una vida que un discurso?* [427]
> *Oyendo los gobernantes de Esparta que un hombre disoluto proponía al pueblo un consejo útil, le mandaron callar y encargaron a un hombre honrado que se atribuyese él la invención de la propuesta.* [428]

En el Evangelio se distinguen bien las dos situaciones. Cuando Jesucristo dice: *el que esté libre de pecado...* no niega que la acusación esté fundada; no elogia el adulterio. Se limita a negar autoridad moral a una acusación hipócrita. También dijo en otra ocasión:

> *Haced lo que dicen, pero no los imitéis en lo que hacen.* [429]

que es tanto como afirmar que un hipócrita puede tener razón y, en consecuencia, que conviene distinguir razones y coherencias.

> Celestina— *Haz tú lo que bien digo y no lo que mal hago.*
> Rabelais— *No penséis tanto en mis faltas que olvidéis las vuestras.*
> Wilde— *Siempre traslado a los demás los buenos consejos. Es lo único que se puede hacer con ellos. A uno mismo no le sirven para nada.*
> Fray Antonio de Guevara— *Ojalá supiese yo tan bien enmendar lo que hago como sé decir lo que otros han de hacer (...) Soy como las campanas que llaman a misa y ellas nunca allá entran (...) Enseño a muchos el camino y quédome descaminado.* [430]

V

Argumento AD VERECUNDIAM, apelación a la vergüenza o a la reverencia

Falacia en la que, para intimidar al adversario, se apela a una autoridad que no está bien visto discutir.

---

[427] Isócrates: *XV*, 278.

[428] Montaigne. *Ensayos*, II, XXVIII: *De cómo todo tiene su oportunidad*.

[429] San Mateo, 23,2

[430] *Menosprecio de corte y alabanza de aldea*.

> *El Papa, el propio Padre Santo ha bendecido hoy al Sr. Corleone. ¿Es usted más listo que el Papa?* (De la película *El Padrino III*).

En esta falacia se produce un engaño con tintes dogmáticos que cierra el paso a cualquier crítica del argumento y acaba con la discusión. Es una falacia bautizada por Locke hace trescientos años, pero llevamos milenios empleándola.

Podríamos llamarla falacia de la *Autoridad Reverenda*, entendiendo por tal la que parece digna de respeto y veneración, esto es, casi infalible y, a todas luces, indiscutible. Imaginemos que, en una disputa escolástica medieval, alguien citara, como apoyo, una opinión de Santo Tomás. ¿Quién osaría contradecir al Doctor Angélico? Nadie: por respeto, por ignorancia, por timidez, para no ser objeto de la chacota universal.

> Calicles— *Así pues, si alguien por vergüenza no se atreve a decir lo que piensa, se ve obligado a contradecirse. Sin duda tú te has percatado de esta sutileza y obras de mala fe en las discusiones.*[431]

Lo habitual es apelar a una autoridad que no se pueda criticar sin desdoro. Donde antes decíamos Santo Tomás (que no tiene ninguna culpa en esto), pongamos que nos citan al fundador del partido, al pueblo soberano, a la opinión de la mayoría, a lo que todo el mundo acepta, a lo que se considera *normal*... y vendremos a encontrarnos en una situación muy incómoda para criticar o rechazar lo que se nos impone.

Es obvio que esta falacia juega con las emociones del contrincante. Explota la timidez ante los grandes nombres y tapa la boca por respetos humanos, por temor a las conveniencias sociales, por no parecer desleal a lo que debiera ser reverenciado, en una palabra: por vergüenza.

> Aristóteles— *A los espectadores les afectan las fórmulas que usan los oradores hasta la saciedad: "¿Quién no lo sabe? ¡Todo el mundo lo sabe!". Y el que escucha, avergonzado, asiente, con el fin de participar en lo que todos los demás saben.*[432]

El argumentador falaz explota la confusión entre dos tipos de autoridad. Está por un lado la del que más sabe (cognitiva), que admite un examen crítico, nos autoriza a comprobar su fiabilidad, y se muestra abierta al debate. Pero está, por otro lado, la autoridad del que más manda (normativa), como pueda ser la de los dioses, los maestros o los padres, todos los cuales están en condiciones de pronunciar la última palabra en los asuntos bajo su control sin necesidad de justificarla. La falacia *ad verecundiam* apela a una autoridad que se supone cognitiva, esto es, que basa su peso argumental en la razón, pero que se comporta como puramente autoritaria y no deja otra opción que obedecer el mandato, seguir el camino indicado, tomar la opinión recibida como obligatoria e indiscutible. No se trata simplemente de una falsa autoridad que oculta sus deficiencias. Estamos ante una autoridad que no admite examen y considera insolente la réplica.

Es un abuso dogmático que nos deja indefensos, porque cuando uno de los participantes interviene desde las alturas, investido de poder (propio o transferido por la autoridad que cita), mientras al contrimcamte se le esposa por los tobillos, el combate resulta desigual y deja pocas opciones al inferior: callar, pasar por insolente o parecer imbécil. La primera condición para discutir con libertad es que las autoridades reverendas se despojen del halo

---

[431] Platón: *Gorgias, 483a*.

[432] Aristóteles: *Retórica*, 1408a.

de su cargo y desciendan a la arena sin más padrinos que su razón. Como se ve estamos ante una condición de imposible cumplimiento.

> Andrómaca— *Temo que el hecho de ser yo tu esclava me niegue la palabra aunque tenga mucha razón y, si venzo, verme acusada por ello de haber hecho un daño*.[433]

Hace siglos que la autoridad reverente se emplea para erradicar como herética, traidora o antisocial toda opinión divergente que pudiera perjudicar los criterios establecidos. En los primeros quince años de existencia de ETA, el argumento callejero que cerraba el paso a cualquier comentario crítico ante el asesinato del día era: *Algo habrá hecho*, esto es, *Algo (malo) habrá hecho (o pretendido) ¡la víctima!* En opinión de la mayoría, ETA era una organización experta en ciudadanos malandantes que velaba por el bien del pueblo. No podía equivocarse ni en la elección de las víctimas ni en los procedimientos: *ETA no mata porque sí, alguna razón habrá tenido*. ¿Por qué era eficaz esta insidia, es decir, porqué silenciaba las críticas tamaña *petición de principio*? Porque era un *argumento ad verecundiam*. Si lo políticamente correcto era pensar bien de ETA, la osadía de criticarla, amén de otros riesgos, equivalía a convertirse en un ciudadano bajo sospecha a los ojos de los convecinos más progresistas.

Estamos ante un sofisma sectario, dispuesto para proteger el dogma, para silenciar cuanto pueda debilitarlo. Es el preferido de los aficionados a rasgarse las vestiduras. No es que no quieran oír porque la palabra les produzca alguna suerte de urticaria. Pretenden que nadie escuche para que nadie sea persuadido. El argumento *ad verecundiam* busca el silencio. Caracteriza a toda sociedad bienpensante celosa de sus principios. Los marxistas popularizaron en su día este tipo de irracionalidad que rechazaba toda idea *de origen ilegítimo*, esto es, todas las ideas que no fueran marxistas-leninistas. Los intransigentes del extremo contrario despreciaban toda propuesta que no gozara del *nihil obstat* eclesiástico.

Lo emplean con profusión y desparpajo quienes pretenden encarnar la exclusiva de algunos valores:

> *¿Hay algo más tonto que un obrero de derechas?*

Ni todos los obreros ven al patrón como enemigo, ni guarda relación la inteligencia con la posición política, ni todos los patronos son de derechas. En cualquier debate parlamentario tenemos ocasión de descubrir expertos en democracia, en libertad, en sentido social, en derechos humanos que enarbolan los valores como si fueran patrimonio de su familia y contemplan a sus prójimos de soslayo y con menosprecio.

> Sócrates— *Tratas de asustarme, noble Polo, pero no me refutas.*[434]

En la actualidad, conforme crecen corrientes irracionales que imponen dogmáticamente sus criterios, no se precisa mucho esfuerzo para sufrir las disciplinas de esta falacia. Los bienpensantes de hoy, por ejemplo, todos los partidarios del llamado *pensamiento PC* (Politicamente Correcto), comparten la rigidez mental de los bien pensantes de todos los tiempos, y hostigan a cuantos no siguen la corriente por atreverse a pensar o actuar de una forma que ellos consideran escandalosa, perversa, desviada, herética, o reaccionaria.

---

433 Euripides: *Andrómaca*.

434 Platón: *Gorgias, 473d*.

Si, en un determinado asunto, percibimos que todas las opiniones que se escuchan van en la misma dirección mientras en la contraria resuena el silencio, es que el sectarismo impregna el ambiente y los prudentes se callan.

> *Cualquiera que sostenga sus pretensiones por medio de autoridades semejantes, cree que, por eso mismo, debe triunfar, y está dispuesto a calificar de impúdico a toda persona que ose contradecirlas. Eso es—pienso— lo que puede llamarse argumentum ad verecundiam.* Locke[435].

En suma: la falacia **ad verecundiam** (al respeto o a la vergüenza), en lugar de ofrecer razones, presenta autoridades elegidas a la medida de los temores o respetos del adversario. Apela, pues, a la vergüenza que produce rechazar a una autoridad que se supone indiscutible. Es una posición dogmática cuya expresión paradigmática: *Magister dixit,* fue popularizada por los discípulos de Pitágoras como expresión suprema de toda argumentación.

> *Se tiene un juego fácil si tenemos de nuestra parte una autoridad que el adversario respeta. Podrán utilizarse tantas más autoridades cuanto más restringidos sean los conocimientos del adversario.*[436]

El sofisma populista es una simple variedad de esta falacia, en la que la opinión común se convierte en autoridad reverenda. Por ejemplo:

> Polo— *¿No crees que quedas refutado, Sócrates, cuando dices cosa tales que ningún hombre se atrevería a decir? En efecto, pregunta a alguno de éstos.*[437]

Véase también Sofisma patético.



Falacia del *Wishful thinking*

Ver falacia de Confundir los deseos con la realidad.

---

[435] Locke. *Ensayo sobre el conocimiento humano, IV, XVII, 19.*

[436] Schopenhauer: *Dialéctica erística. Estratagema 30*.

[437] Platón: *Gorgias*, 473e.

ANEXO

Nuestra manera de pensar

Donde se trata de por qué empleamos todos y siempre los mismos patrones argumentales, así como de las características de un buen argumento.

NUESTRA MANERA DE PENSAR
ÍNDICE

¿DE DÓNDE SALEN NUESTROS ARGUMENTOS?

El sentido común

Argumentar es dar razón de nuestras afirmaciones, exponer su fundamento, al modo de quien enseña las cartas para demostrar que ha ganado una partida.

La tarea de inventar argumentos no precisa reglas. Brotan alegremente de nuestra imaginación tan pronto como conocemos el asunto que deseamos discutir. Cosa distinta es que resulten acertados o erróneos. Para pensar correctamente (como para hablar con propiedad) necesitamos reglas que aporten rigor a nuestros razonamientos habituales, pero no las necesitamos para empezar a construirlos.

Pudiera parecer que a la hora de crear argumentos disponemos de incontables posibilidades. En realidad, el número de nuestros recursos es muy reducido. Sostenemos nuestras afirmaciones con un repertorio muy corto de razonamientos.

¿Por qué utilizamos todos y siempre los mismos procedimientos lógicos? Porque reflejan nuestra manera espontánea de inferir (sea bien o mal), con lo cual los entiende todo el mundo, es decir, resultan de sentido común. Todos los debates parlamentarios, por ejemplo, como todos los razonamientos de los periódicos, de la medicina, de los tribunales, de la publicidad... son de sentido común. No hay diferencias entre los argumentos de un niño y los del presidente del Tribunal Constitucional. Por supuesto que el contenido y la fuerza de los argumentos son muy distintos en un caso y en otro, pero los recursos lógicos y el esqueleto de las demostraciones son los mismos tanto si fundamentan una sentencia como si reflejan la ingenua visión del mundo infantil.

Nuestro punto de apoyo: lo ya conocido

No discutimos lo obvio, lo que todo el mundo acepta. Tampoco discutimos creencias o dogmas que se consideren inamovibles. Discutimos lo dudoso, lo inseguro. Razonamos para indagar lo desconocido.

En este salto que efectúa el razonamiento hacia lo oscuro, no contamos con más luz que lo ya conocido. Pongamos un par de ejemplos:

> *No sé si Carlos será capaz de saltar la tapia del huerto. Lo mejor, para salir de dudas, sería que él mismo lo intentara, pero no está presente. Considero entonces lo que ya sé: la altura de la tapia, la del muchacho, su agilidad, sus antecedentes... y llego a la conclusión fundamentada de que podrá saltarla con facilidad.*
>
> *¿Será perezosa esta gatita cuando crezca? Todo parece indicar que no: es un bichito muy animado, juguetón, que no sabe estarse quieto. Sin embargo, pensamos que cuando crezca se volverá perezosa porque es un gato. Nos apoyamos en lo que sabemos: todos los gatos son perezosos, y concluimos que, en ese futuro desconocido, la gata será como cualquier gato.*

Todo razonamiento es un salto de lo conocido a lo ignoto que se apoya en lo que ya sabemos. Si no sabemos nada o no estamos seguros de lo que sabemos, no podemos argumentar.

> *El tendero que pesa algo coloca las magnitudes desconocidas a un lado y las conocidas al otro.* Lichtemberg.

Comenzaremos, pues, por aquí: Lo que sabemos y cómo lo hemos sabido. Resuelto esto podremos abordar lo que nos importa: ¿qué podemos concluir sobre lo que no sabemos, es decir, cómo utilizamos nuestros conocimientos para argumentar sobre lo desconocido?

Cómo conocemos

Todos nuestros conocimientos proceden de la observación o del razonamiento deductivo a partir de las observaciones. Observamos los fenómenos que están a nuestro alcance y razonamos cuando no podemos observar.

1. La observación

La observación suministra el único conocimiento fiable. Si quiero saber qué clase de alimentos guarda el frigorífico de mi casa no tengo más que dos opciones: abrir la puerta para examinar el contenido o que me lo cuente otra persona que lo haya hecho. Sólo así puedo conocer la verdad que oculta el refrigerador.

a- La experiencia propia.

La experiencia propia recoge todo lo que percibimos a través de los sentidos: vemos, oímos, olemos, tocamos las cosas. Además, éstas nos provocan sentimientos: placer, dolor, alegría, tristeza, miedo... La información que recibimos por estos cauces constituye nuestra realidad objetiva, la única de la que nos sentimos seguros, bien se trate de hechos o de valoraciones: *mi mechero funciona; el niño está asustado; ese ruido es desagradable*. En esto no nos diferenciamos de los animales. Percibimos la realidad por sus evidencias, porque la palpamos: *Esto ha sido así: lo he visto. Ayer llovió: me mojé. El fuego quema: me duele*. Esto es lo evidente, lo tangible, el único saber que nos parece seguro. No nos convencemos del todo sin tocar los hechos. Se supone que un mechero en condiciones debe encender, pero no lo creemos hasta haberlo comprobado, y nadie lo creerá hasta haberlo comprobado a su vez: ¿Funciona? Sí. ¿A ver?

b- La experiencia ajena.

Para ir más allá de lo que alcanza nuestra experiencia particular, precisamos la de otras personas, presentes o ya desaparecidas: *Sabes que naciste el 4 de Julio de 1985 porque te lo ha dicho tu madre. Sé que tu primo Juan está en Madrid porque me lo has contado. Insistes en que me sienta mal el café porque te lo ha dicho el médico*.

Todo lo que escapa de nuestra experiencia personal directa, es decir, la mayor parte de nuestro saber, por ejemplo, todo el contenido de la enseñanza, todo lo que aprendemos en los libros, en la televisión o en la consulta del médico, se apoya en lo que nos comunican otras personas a las cuales damos crédito: *Ovidio murió en el destierro; el cacao tiene mucho fósforo*; *mañana lloverá en Sevilla*.

También recurrimos a los demás para contrastar nuestras impresiones subjetivas y confirmarlas o corregirlas según proceda: *¿No has comprobado tú que el yogurt ya no sabe a yogurt, ni el tomate a tomate, ni el melocotón a melocotón?* Las experiencias propias y las ajenas suman, intercambian y corrigen sus observaciones.

Vamos con el primer argumento

Si debo probar ante otras personas que mis conocimientos sobre el contenido del frigorífico son ciertos, puedo hacer dos cosas: enseñarles el frigorífico o pedirles que confíen en mi palabra. Claro está que puedo mostrárselo por medios documentales (fotografía, video) y que, además de mi palabra, cabe aportar la de otros testigos, pero el caso es que los hechos solamente se pueden probar por una de estas dos vías: la experimental o el argumento de autoridad. Esto vale para cualquier observación, bien se trate de conocer qué ríos americanos desembocan en el Océano Pacífico, cuál es la influencia del alcohol en los accidentes de carretera, o qué comían los hombres de Atapuerca. O muestro los hechos, con lo cual sobran las razones (es decir, los argumentos), o apelo al conocimiento de otras personas. Así nace el argumento de autoridad:

Arg. de Autoridad: A es B porque lo dice fulano que está enterado.

Resumen:
La observación directa no admite más demostración que la exposición de los hechos o el argumento de autoridad.

---

2. El razonamiento deductivo

Cuando nos enfrentamos a problemas que no están al alcance de la observación directa (propia o ajena), no queda más recurso que el razonamiento. Razonamos para indagar lo desconocido, para saber a qué atenernos respecto de aquellas cosas que no hemos podido ver ni tocar, para entrever o adivinar lo que permanece oculto: *¿Por qué se ha muerto el perro? ¿Resistirá el puente? ¿Cuántos parados hay? ¿Necesitamos una reforma universitaria? ¿Debo dejar de fumar?*

Según sean nuestros conocimientos y según sea el tipo de duda que se nos plantee, la abordaremos con uno u otro de los procedimientos siguientes.

a. Cuando el problema es el grupo

Nuestras observaciones sobre algunos casos que comparten una característica común plantean la duda sobre si ocurrirá lo mismo en todos los sujetos del mismo grupo. Conozco una docena de suecos y da la coincidencia de que son protestantes. ¿Es que todos los suecos lo son? Supongo que, en general, sí. La experiencia de sucesos repetidos nos invita a generalizar, es decir, a dar un salto de lo que sabemos con unos pocos a lo que suponemos de todos.

Estamos ante Generalizaciones incompletas (las completas recogen hechos comprobados) que elaboramos intuitivamente a partir de cualquier experiencia, sea ésta muy rica o muy pobre: *un gato ronronea, algunos gatos ronronean, todos los gatos que conozco ronronean*. De todas estas observaciones extraemos la misma conclusión: *los gatos ronronean*. Generalizar es suponer que lo percibido en algunos casos vale para todos. De los hechos que observamos repetidamente extraemos conclusiones generales que incluyen también los casos que no conocemos. Damos por supuesto que la naturaleza es constante en sus manifestaciones y no imaginamos lo contrario salvo que futuras experiencias nos desengañen.

Así establecemos reglas (juicios) sobre cómo son las cosas, y aunque no alcanzan la certeza de las observaciones directas, nos sirven para saber a qué atenernos: *los metales*

se calientan con el calor; los perros muerden; los adolescentes son testarudos. Es un conocimiento imperfecto porque siempre está expuesto a la aparición de excepciones.

Cuando hemos de probar una generalización recurrimos a los casos conocidos: *todos los metales* ***conocidos*** *se dilatan con el calor; todos los perros que* ***he visto****, muerden; todos los adolescentes que* ***he tratado*** *son testarudos*... Así nace el argumento que llamamos:

> *Generalización: Todos los A son B porque los A que conozco son B*

b. Cuando observamos una relación entre dos hechos

No sólo generalizamos al observar casos repetidos. También lo hacemos al percibir que se repiten ciertas relaciones entre las cosas.

Una variedad muy común de generalización es el juicio que establece la asociación habitual entre dos hechos. *No hay humo sin fuego. No hay moratón sin golpe*. De aquí puedo derivar dos juicios nuevos: el causal y el de indicios. El juicio causal establece que de una cosa viene la otra: *Los golpes causan moratones; el fuego produce humo.* El juicio de indicios afirma que una cosa es señal de la otra: *El humo indica la existencia de un fuego; el moratón revela que ha existido un golpe*.

Así nacen dos nuevos argumentos:

> *Arg. Causal: A causa B porque A siempre precede a B*
> *Arg. de Indicios: A es indicio de B porque donde aparece A, aparece B*

En suma. Hemos visto hasta ahora el origen de los siguientes razonamientos:

Arg. de **Autoridad**: Todos los gatos ronronean porque lo dice mi abuela.
Arg. de **Generalización**: Todos los gatos ronronean porque todos lo que conozco lo hacen.
Argum. **Causal**: El gato ronronea porque está a gusto (siempre que está a gusto ronronea)
Arg. de **Indicios**: el gato está a gusto porque ronronea (que ronronee es indicio de que está a gusto)

---

c. El paso inverso. Cuando tenemos un solo caso.

¿Puede votar Klaus Kinski, que es alemán, en las elecciones municipales de España? Para responder a este tipo de pregunta dispongo de varios caminos:

1. Sé a qué atenerme.

a) Tengo una regla y puedo aplicarla

Cuando nos enfrentamos a problemas aislados, nuestro primer movimiento mental revisa las reglas que almacena la memoria en busca de alguna que venga al caso. Si existe tal regla, la aplicamos directamente. Por ejemplo: ¿es el sol más grande de lo que parece?

> *Es sabido que todos los objetos lejanos son más grandes de lo que parecen.*
> *El sol es un objeto muy lejano.*
> *Luego, hemos de pensar que el sol es mucho más grande de lo que parece*

> *Aplicación de una regla: X es B porque X es A y todo A es B*

Este es el argumento deductivo más sencillo y más frecuente, la aplicación de una regla a un caso.

La regla que aplicamos puede ser de varios tipos:

una generalización:

¿Esta medicación es un tóxico en potencia?
Sí, ***porque*** *todas las medicinas son tóxicos en potencia.*

una ley de la naturaleza:

Moriré ***porque*** *la naturaleza humana es mortal.*

una definición:

Mohammed Abubakar es español ***porque*** *ha nacido en España (es español por definición).*

una norma legal:

Alejandro puede votar ***porque*** *tiene los 18 años que exige la ley.*

una norma moral:

Robar es injusto ***porque*** *lo que no admito para mí no es lícito hacérselo a los demás.*

una norma prudencial:

No debes ir ***porque*** *en la duda hay que escoger siempre lo más seguro.*

una relación causal conocida:

Se encuentra mal ***porque*** *ha bebido demasiado.*

un indicio conocido:

Son las nueve ***porque*** *oigo el camión de la leche.*

una **Condición.** Una forma especial de regla es el juicio condicional: *Si comes muchos huevos, te pondrás malo*. En realidad es una regla derivada, bien de una definición, bien de una generalización:

			Forma Condicional
Definición	*El topo es un mamífero insectívoro*	Equivale a:	*Si es topo, entonces es insectívoro.*
Generalización	*Todos los cántaros son frágiles.*	Equivale a:	*Si es cántaro, entonces es frágil.*

Con estas reglas formamos argumentos condicionales:

Arg. condicional: Si es A, entonces es B. Es A, luego es B.
Si el ratón ha mordido el cebo, morirá. Ha mordido el cebo; luego, morirá.

b) Tengo una regla pero no se da el caso

A veces, me amparo en una regla porque constato que no se cumple:

> *Si viniera Pablo a comer hubiera llamado, pero no ha dicho nada, luego no viene.*

No aparecen los datos que serían de esperar y nuestro conocimiento consiste precisamente en que no aparecen. Estamos ante un silencio significativo. Así opera el argumento *ex silentio* o por el silencio de los datos:

> *Argumento ex silentio: Si A fuera cierto lo sabría, pero no lo sé, luego es falso.*
> *Julio Cesar no fue cantante porque de haberlo sido es inimaginable que nadie lo contara.*

Es una variedad de argumento condicional en el que la condición viene a decir: si fuera cierto lo sabría, lo vería, constaría, habría rastros...

2. No tengo regla.

a) Busco algo semejante

Cuando no existe regla que se pueda aplicar al caso, la mente busca una que afecte a algo similar. ¿Conozco la solución en algún problema parecido? Por ejemplo: Aunque no esté recogido en la ley ¿Pueden las mujeres ingresar en las Fuerzas Armadas?

> *Sí,* ***porque*** *tienen los mismos derechos que los hombres. Si éstos pueden ingresar en las Fuerzas Armadas, las mujeres también.*

Aplicamos reglas conocidas a casos que no son iguales pero que nos parecen semejantes. Este es el procedimiento que utilizamos en los argumentos de analogía:

> *Arg. de Analogía: Los A son B y X es como A, luego X es B.*
> *Si Pedro ha podido con la maleta, también podrá Juan, porque son muy parecidos.*

b) Examino los contrarios

Existe una forma de analogía inversa a la que recurrimos cuando no nos queda otra cosa a la que agarrarnos: la comparación con los contrarios. Por ejemplo, para saber si algo es cierto o falso, bueno o malo, revisamos lo que ocurre en el supuesto contrario. Así opera el argumento de los **contrarios:** No sé qué pensar del caso que me ocupa pero sé lo que ocurre en el supuesto contrario:

> *Es bueno hacer ejercicio* ***porque*** *el sedentarismo acarrea muchos trastornos.*

Alego que en el supuesto contrario, que es lo único que conozco, ocurre lo contrario.

> *Arg. de los contrarios: Lo contrario de A es lo contrario de B, luego A es B*

3. Cuando el problema consiste en elegir

Con mucha frecuencia los problemas se nos presentan como una disyunción: *¿estamos ante un asesinato o un suicidio? ¿Me conviene más ir o quedarme? ¿Ha sido Juan o Pedro?* Hemos de buscar la verdad entre dos o más opciones. Así suelen presentarse los dilemas morales: *¿Hay que dejar morir a la madre o al hijo?* El

problema consiste en elegir cuando las cosas pueden tener diversas causas, diversas consecuencias o diversas interpretaciones.

Resolvemos la duda por exclusión: si no hay más que dos posibilidades, y compruebo que una de ellas es falsa (o imposible, o menos mala), la otra debe ser cierta (o necesaria, o preferible).

> *O gano más dinero o gasto menos. No puedo ganar más. Luego, he de gastar menos.*

Así opera el argumento disyuntivo:

> *Arg. Disyuntivo: X no puede ser más que A o B, y no es A, luego es B.*
> *El asesino es el mayordomo o la doncella. No ha sido la doncella, luego ha sido el mayordomo.*

4. Cuando los datos son heterogéneos. La inferencia hipotética

Con mucha frecuencia la información disponible no permite ninguna conclusión. Son datos heterogéneos y aparentemente inconexos. Por ejemplo, sabemos que:

> *Un coche se ha salido de la carretera y se ha estrellado contra un árbol. Ha sido al amanecer. No hay supervivientes ni testigos que nos puedan informar. El tramo de carretera es recto. Los neumáticos están bien. No se ven rastros de frenazo. El impacto indica que la velocidad no era excesiva.*

La duda es: ¿por qué ha ocurrido? No disponemos de ningún argumento que nos permita mezclar un conjunto de datos tan diversos.

Nuestro recurso natural en estos casos consiste en buscar la mejor explicación posible en la que encajen todos ellos. Como parece que cada observación y todas juntas apuntan en la misma dirección, puedo elaborar una hipótesis explicativa que las englobe. Por ejemplo: *el conductor se quedó dormido*.

Así opera la inferencia hipotética que, naturalmente, es nuestro procedimiento para elaborar hipótesis:

> *Inferencia Hipotética: Si A indica Z, B indica Z, C indica Z... Todo parece indicar que ha sido Z.*

La mejor explicación posible para este conjunto disperso de datos es Z.

En resumen:
En el razonamiento deductivo ensayamos uno o varios de los caminos siguientes:

1. Sé a qué atenerme	a) Tengo una regla y puedo aplicarla	Aplicación Arg. Condicional
	b) Tengo una regla pero no hace al caso. Alego el silencio.	Arg. Ex-silentio
2. No tengo regla	a) Apelo a algo semejante	Arg. De Analogía
	b) Examino los contrarios	Arg. Por los Contrarios
3. Elijo en una disyuntiva	Concluyo por exclusión	Arg. Disyuntivo

4. Ante datos heterogéneos	Busco la mejor explicación	Arg. Hipotético

RESUMEN GENERAL DE NUESTRAS PRINCIPALES FORMAS DE ARGUMENTACIÓN

Datos (lo que veo)	**Garantía (lo que sé)**	**Conclusión**	**Argumento**
El tren sale a las 7 El hecho X	*Informa el Jefe de Estación* Alguien dice: X es B	*Sale a las 7* X es B	Autoridad
Me han mordido tres perros Cada X es B	*La naturaleza es constante* La naturaleza es constante	*Los perros muerden* Los X son B	Generalización
Veo juntos rayo y trueno X aparece con B	*El rayo precede al trueno* X precede a B	*Rayo causa trueno* X causa B	Causal
Dolor pectoral El hecho X	*Acompaña al infarto* X acompaña a B	*Indica infarto* X indica B	Indicios
Sócrates es hombre X es A	*Los hombres son mortales* Los A son B	*Sócrates es mortal* X es B	Aplicación
Sócrates es hombre X es A	*Si es hombre, es mortal* Si es A es B	*Sócrates es mortal* X es B	Condicional
No ha llamado Pedro No hay datos de X	*Si no viniera hubiera llamado* Si X fuera A lo sabría	*Viene* X no es A	*Ex silentio*
No ha cogido el coche X no es A	*O va en coche o camina* O es A, o es B	*Camina* X es B	Disyuntivo
Mi casa es como la vecina X es como A	*Han robado en la casa vecina* A es B	*Pueden robarme* X es B	Analogía
¿Es bueno el ejercicio? ¿X es B?	*El sedentarismo perjudica* Contrario de A es contrario de B	*El ejercicio es bueno* X es B	*Ex contrario*
Sol, brisa, temperatura... A, B, C, D,	*Todos indican buen tiempo* Todos indican Z	*Hará buen tiempo* Z	Hipotético

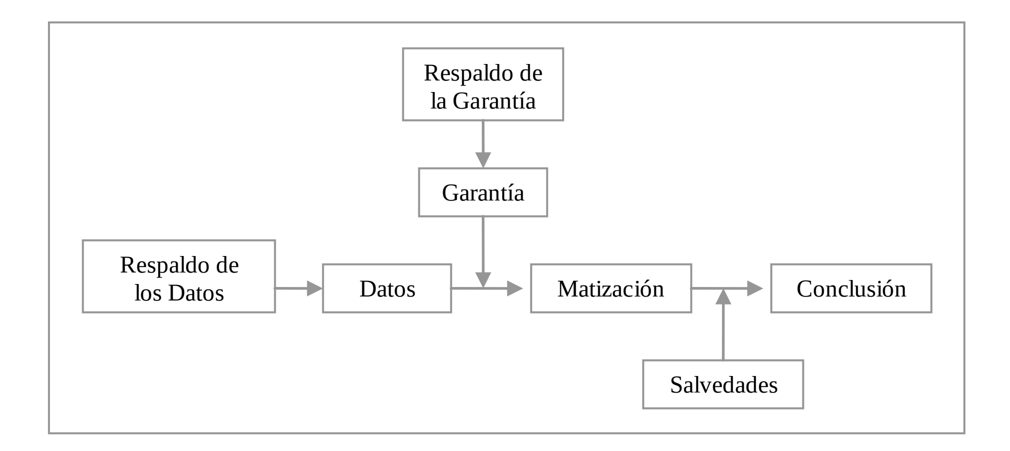
Para conocer cada modelo de argumento en detalle con sus exigencias, sus limitaciones y sus errores, haga "clic" con el puntero en el nombre correspondiente o acuda a la Segunda Parte: Los Argumentos

¿QUÉ ES UN BUEN ARGUMENTO?
A. LOS INGREDIENTES:
EL ESQUEMA DE TOULMIN[438]

En 1958, el profesor Toulmin de la Universidad de Cambridge publicó un esquema que tiene la virtud de ofrecer una visión global de todos los factores que intervienen (o debieran intervenir en un razonamiento). Ayuda a no olvidar detalles que, en la práctica, pueden ser muy importantes.

En cualquier argumento podemos distinguir seis partes muy distintas:

Conclusión
Datos
Garantías
Respaldos
Matización
Salvedades



Como esto puede parecer un jeroglífico, vamos a verlo por partes. Pongamos el argumento:

> *Harry es español porque nació en Mallorca y la ley reconoce nacionalidad de origen a todos los nacidos en España salvo que ninguno de sus padres sea español, que no es el caso.*

1. ¿qué se afirma?

Un argumento se caracteriza por su conclusión, es decir, por aquello que pretendemos sostener.

> *Harry es español.*

2. ¿en qué se basa?

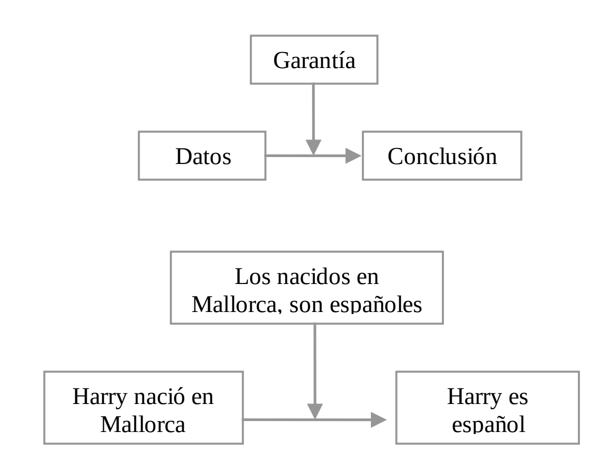
---

[438] Stephen Toulmin. *The uses of Argument.*

Dar razones significa responder a dos *porqués* sucesivos:

- ✓ Primera pregunta: ¿por qué dice eso?: *¿Por qué afirma que Harry es español?* La respuesta nos ofrece los **datos**, por ejemplo los hechos del caso: *Concluyo que Harry es español porque nació en Mallorca.*

- ✓ Segunda pregunta: ¿Y eso qué tiene que ver? ¿Por qué de esos datos se extrae la conclusión? Porque tengo una **garantía** que autoriza el paso de los datos a la conclusión. Por ejemplo, un principio establecido: *Los nacidos en Mallorca son españoles.*



Datos y garantía, constituyen las **premisas** del argumento: Los datos suelen ser los hechos del caso y como garantía utilizamos principalmente reglas generales, principios, otros datos... (Ver Argumentos: vocabulario)

3. ¿están respaldadas las premisas?

Con frecuencia los datos o la garantía no son evidentes, por lo que hemos de respaldarlos para que no quepa duda sobre su solidez. En este ejemplo, los datos se apoyan en un certificado de nacimiento. El respaldo de la garantía es la legislación sobre nacionalidad:

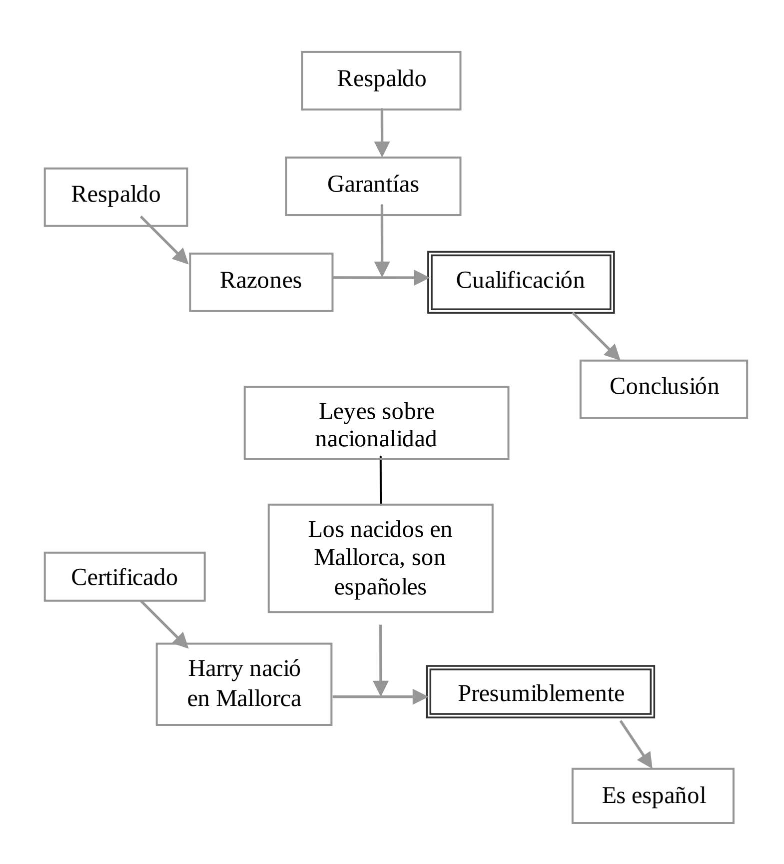
4. ¿qué fuerza tiene la conclusión? ¿Necesita matices?

Según la fuerza con que afirmen las cosas, los juicios que expresan nuestras conclusiones pueden ser de tres tipos: necesarios, probables, posibles (Ver grados de certeza). Así, pues, si no especificamos nada, la conclusión puede entenderse de tres maneras:

> *Es seguro que Harry es español*
> *Es probable (presumible) que Harry sea español*
> *Es posible que Harry sea español.*

Nuestros razonamientos, salvo en el caso de las matemáticas, no son por lo general concluyentes, sino presuntivos, es decir, probables o posibles, porque se apoyan en premisas que no autorizan afirmaciones categóricas. Por eso, muchas conclusiones

necesitan una matiz calificador como: *probablemente*, *presumiblemente*, *plausiblemente*, etc. Si no lo hacemos se nos podrá rechazar la conclusión que presentamos como categórica cuando no pasa de probable.



Y esto tiene su importancia porque, si, como es habitual, las dos posiciones en controversia exponen conclusiones presuntivas lo que se dirime en último término es cuál de ellas parece más probable o, si se trata de conclusiones posibles, cuál de ellas puede ampararse en una regla de prudencia.

5. ¿en qué condiciones sería refutable, es decir, fallaría el argumento?

¿Existe alguna posibilidad de que el argumento falle? ¿Existe alguna circunstancia excepcional que pudiera impedirnos sostener la conclusión? Dicho de otro modo: ¿Tiene excepciones nuestra conclusión?

> *La abuela Ana era pelirroja de niña, luego presumiblemente lo es ahora* ***salvo*** *que haya encanecido, no tenga pelo o se lo tiña*.

Dado que nuestras conclusiones pueden ser verdaderas en determinadas circunstancias y no serlo en otras, nos interesa siempre señalar en qué condiciones fallaría el argumento o cuáles son las excepciones. De este modo, paradójicamente, aumenta su consistencia porque cierra el paso a las objeciones más elementales. Utilizamos habitualmente expresiones como: *salvo que...; si no me equivoco...; si los cálculos no fallan...; si las cosas siguen igual*...; *excepto esto y aquello*... etc.

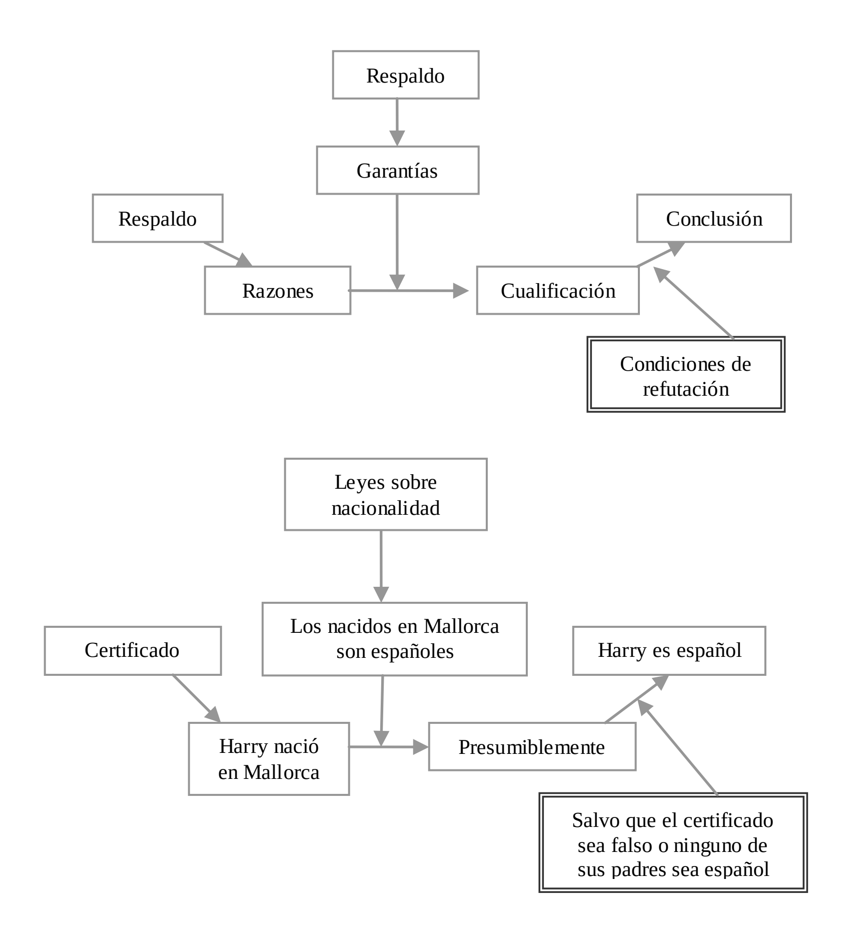
En el caso de Harry, cabe que el certificado de nacimiento sea falso o que sus padres no fueran españoles (excepción prevista en la ley). Son salvedades que debemos señalar para conservar la razón:

RESUMEN DE LOS INGREDIENTES DE UN ARGUMENTO

En un argumento distinguimos seis componentes:

- Conclusión
- Datos
- Garantía
- Respaldos
- Matizaciones
- Salvedades

No siempre figuran todos en la exposición oral del razonamiento, pero deben existir, al menos en nuestra mente, porque corremos el riesgo de que nos pidan cuenta matizada de nuestras afirmaciones. Conviene estar en condiciones de responder para conservar la razón.



¿QUÉ ES UN BUEN ARGUMENTO?
B. LOS REQUISITOS

Un buen argumento es el que:

- ✓ se atiene a la cuestión;
- ✓ ofrece razones sólidas;
- ✓ está protegido ante refutaciones.

Si cumple estas condiciones es bueno y su conclusión debe ser aceptada. Si no las cumple, probablemente es falaz.

1. ¿se atiene a la cuestión que se debate?

Argumentamos en el seno de una cuestión, a favor o en contra de una de sus alternativas Por ejemplo: *el jueves habrá eclipse de luna/el jueves no habrá eclipse de luna*.

> Sé lo que defiendo: *El Jueves habrá eclipse de Luna;*
> y sé lo que habrá que defender para negarme la razón: *el jueves no habrá eclipse de luna*.

Mi conclusión no puede ir por otros derroteros. Si la cuestión no estuviera clara será preciso concretarla antes de exponer los argumentos:

> *No se discute si Carlos es prudente o temerario sino si es el responsable del accidente o no lo es. Yo sostengo que no lo es.*

Cuando alguien pretende argumentar fuera de la cuestión decimos que incurre en la falacia de eludir la cuestión.

Para recordar los criterios argumentales que exige cada cuestión véase el diagrama para el análisis de una cuestión.

2. ¿ofrece razones sólidas?

Llamamos sólidas a las razones que sostienen la conclusión de una manera convincente. Para lograrlo, han de ser relevantes, suficientes y aceptables.

a. ¿Son premisas **relevantes** para lo que se afirma o no tienen nada que ver con ello? Serán relevantes si conducen a la conclusión, si prestan apoyo a la conclusión.

> *No se debe condenar a este asesino convicto y confeso porque su anciana madre no podría soportar tamaño disgusto.*

Para evitar la condena del asesino pudiera ser relevante alegar que no es responsable de sus actos porque *está loco*. Por el contrario, apelar al *dolor de su anciana madre*, a que *un día saldrá de la cárcel y tomará venganza*, a que *nos ha hecho un favor porque la víctima era un asesino peligrosísimo*... son ejemplos típicos del sofisma patético que es una de las argucias más frecuentes para eludir la cuestión.

Otros ejemplos de premisas irrelevantes son las falacias del ataque personal. (Por ejemplo: *No reconozco a este tribunal fascista*); de la pista falsa (*los problemas de la juventud marginal no se resuelven a golpe de sentencias*); la falacia populista (*todos los vecinos de su barrio piensan que el acusado es inocente*); la falacia genética (*no es posible que el hijo de una santa sea un asesino*); y todas las falacias del *non sequitur* en general, es decir, todas aquellas en que la conclusión no se sigue de las premisas:

Todos los mahometanos son infieles
Los budistas son infieles
Luego los budistas son mahometanos.

b. ¿Son premisas que aporten base suficiente para sostener la conclusión?

Esto es muy importante en las generalizaciones, en los argumentos causales y en las pruebas de indicios que no admiten conclusiones válidas con pocos casos o a partir de anécdotas personales.

Cuando los datos no ofrecen apoyo suficiente a la conclusión surgen falacias como la afirmación gratuita, la generalización precipitada o la falsa causa.

En otros casos, por ejemplo en los argumentos morales y en las deliberaciones, es más difícil señalar cuándo un argumento reúne suficiente base para sostener la conclusión porque ninguno lo consigue. No existen premisas que prueben concluyentemente si el aborto es bueno o es malo o si debo estudiar medicina o farmacia. En estos casos, lo que se procura es acumular muchos argumentos que, por distintos caminos (por distintas razones), abunden en la misma conclusión.

c. ¿Son premisas aceptables o, si es necesario, tengo un respaldo que las sostenga?

Este problema no se plantea cuando nuestros datos son objetivos o indiscutibles, pero esto no es lo frecuente. En la mayor parte de las ocasiones no debatimos con las evidencias en la mano. Ni siquiera es frecuente que aportemos premisas de las que se pueda decir que son verdaderas o falsas. La mayor parte de nuestros debates no se ocupa de la verdad sino de lo justo, lo conveniente, lo preferible, lo probable... Por eso, ya que no suelen ser ciertas, es muy importante que nuestras premisas sean aceptables.

Es aceptable o admisible, cualquier premisa que:

- ✓ ofrezca datos objetivos.
- ✓ exprese un conocimiento común o personal, un testimonio indudable, el informe indiscutible de un experto.
- ✓ recoja la conclusión de un argumento ya aceptado.
- ✓ pueda probarse, porque cuenta con un respaldo sólido.

Por el contrario, son inaceptables las siguientes premisas:

- ✓ un juicio que esté en contradicción con la evidencia, o con otro juicio bien fundado, o con una fuente creíble, o con nuestro propio conocimiento, o con otras premisas del mismo argumento,
- ✓ un juicio dudoso que no lleve respaldo,
- ✓ un juicio confuso, ambiguo o ininteligible.
- ✓ un juicio idéntico a la conclusión o basado en un supuesto cuestionable.
- ✓ un juicio que olvide alternativas

Con estas premisas inaceptables surgen las falacias de: ambigüedad, petición de principio, composición, división, *continuum*, olvido de alternativas, *wishful thinking*, etc.

d. ¿Son premisas que suministren una protección efectiva frente a los desafíos razonables al argumento?

Si el argumento se atiene a la cuestión, sus premisas son relevantes, ofrecen apoyo suficiente y son aceptables, el argumento está sólidamente preparado para resistir cualquier crítica. Pese a ello nos pueden atacar por no matizar la conclusión o no señalar las posibles salvedades. Debemos, pues, incluir estos aspectos:

- ✓ ¿Es una conclusión segura, probable o posible? ¿Es una afirmación tajante o una mera hipótesis?
- ✓ ¿Caben excepciones? ¿Hemos de hacer alguna salvedad referida a la fiabilidad de los respaldos o los cambios en las circunstancias?

De este modo se le obliga al adversario a limitarse a la defensa de su propia posición (si puede).

RESUMEN DE LOS REQUISITOS DE UN BUEN ARGUMENTO

Un buen argumento satisface cuatro criterios:

I. Se atiene a la cuestión

II. Ofrece razones relevantes, suficientes y aceptables.

III. Matiza la conclusión

IV. Señala posibles excepciones o salvedades

Si cumple estas condiciones, es bueno y su conclusión debe ser aceptada.

Si no las cumple, probablemente es defectuoso o falaz.

LA PREPARACIÓN DE UN ARGUMENTO.

Modelo de cuestionario:

1. *¿Qué quiero probar?* ……………………………………………….

2. ¿En qué me baso? ……………………..………………………

Tengo esta garantía: …………………………………………..…

3. ¿Es un buen sostén para las conclusiones?

¿Son premisas relevantes?	*SI*	*NO*
¿Son aceptables?	*SÍ*	*NO*
¿Ofrecen Apoyo suficiente?	*SÍ*	NO

4. ¿Qué matices precisa la conclusión? ………………………………..
…………………………………………………………………………

5. ¿Se ha considerado el tipo de prueba o videncia que debilitaría o anularía el argumento? ¿Cuál? ………….……………………… ……………………………………………….……………….

BIBLIOGRAFÍA

Aftonio Teón y Hermógenes): *Ejercicios de retórica*. Madrid, Gredos, 1991.

Agustín (san): *Los cuatro libros sobre doctrina cristiana*. Madrid, Aspas, 1947.

Alburquerque García, Luis: *El arte de hablar en público. Seis retóricas famosas*. Madrid, Visor, 1995.

Alchourrón, C.E. y Bulygin, E.: *Análisis lógico y derecho*. Madrid, Centro de Estudios Constitucionales, 1991.

Alexy, Robert: *Teoría de la argumentación jurídica*. Madrid, Centro de Estudios Constitucionales, 1997.

Anónimo. *Retórica a Alejandro*. Sánchez Sanz, José (ed.). Salamanca, Universidad, 1989.

Anónimo: *Retórica a Herenio*. Madrid, Gredos, 1997.

Arias Montano, Benito: *Los Rhetoricorum libri quattuor*. Badajoz, Diputación Provincial de Badajoz, 1984.

Aristóteles: *Tratados de lógica (Órganon)* (2 volúmenes). Madrid, Gredos, 1982.

— *Retórica*. Madrid, Gredos, 1990.

— *Ética Eudemia*. México, UNAM, 1994.

— *Ética a Nicómaco*. Madrid, Centro de Estudios Políticos, 1999.

Arnaldo (Arnauld) Antonio: *Arte de pensar o lógica admirable (Lógica de Port Royal)*. Madrid, Alfaguara, 1987.

Atienza Rodríguez, Manuel: *Sobre la analogía en el derecho*. Madrid, Civitas, 1986.

— *Las razones del derecho. Teorías de la argumentación jurídica*. Madrid, CEC, 1991.

— *Tras la Justicia*. Barcelona, Ariel, 1993.

— *La guerra de las falacias*. Alicante, Compas, 1999.

Baldinotti, César: *Arte de dirigir el pensamiento en la investigación de la verdad o lógica*. Madrid, Benito Cano, 1798.

Balmes, Jaime: *Curso de filosofía elemental*. París, Librería de Rosa y Buret, 1854.

— *El criterio*. Barcelona, Imprenta Barcelonesa, 1908.

Bentham, Jeremy: *Falacias políticas*. Madrid, C.E.C., 1990.

— *Tácticas parlamentarias*. Madrid, Congreso de los Diputados, 1991.

Berlin, Isaiah: *Conceptos y categorías*. México, Fondo de cultura Economica, 1983.

Blair, Hugo: *Lecciones sobre la retórica y las bellas artes* (4 volúmenes). Madrid, Imprenta Real, 1804.

Bochensky, J.M.: *¿Qué es autoridad?* Barcelona, Herder, 1979.

— *Los métodos actuales del pensamiento*. Madrid, Rialp, 1957.

Borrelli, M.: *Elementos del arte de pensar*. Madrid, Antonio Calleja, 1844.

Calvo Beca, Manuel y Del Brio, Mª Dolores: *Instrumentos dialécticos para el debate*. Madrid, Dólar, 1982.

Capaldi, Nicholas: *The art of deception*. Amherst (N.Y.), Prometheus, 1987.

Capmany, Antonio: *Filosofía de la elocuencia*. Madrid, Sancha, 1842.
Carroll, Lewis: *El juego de la lógica*. Madrid, Alianza, 1994.
Cesena, Juan Ángel: *Compendio de la retórica*. Valencia, Gerónimo Conejos, 1748.
Cicerón, Marco Tulio: *El orador (Orator)*. Barcelona, Alma Mater, 1967.
— *Acerca del orador* Universidad Nacional Autónoma de México. México, 1995.
— *Divisions de l'art oratoire. Topiques*. Paris, Les Belles Lettres, 1924.
— *Brutus*. París, Les Belles Lettres, 1973.
— *La Invención Retórica*. Madrid, Gredos, 1997.
Cole, Thomas: *The origins of Rhetoric in the Ancient Greece*. Baltimore, John Hopkins U.P., 1995.
Condillac, abate: *La lógica o los primeros elementos del arte de pensar*. Madrid, Imprenta Real, 1788.
Copi, Irwing M., y Cohen, Carl: *Introducción to logic.* Upper Saddle River, HJ Prentice Hall, 1998.
Damer, T. Edward: *Attacking faulty reasoning: a practical guide to fallacy-free arguments*. Belmont (Ca), Wadsworth, 1994.
Deaño, Alfredo: *Introducción a la lógica formal*. Madrid, Alianza, 1974.
Del Río, Emilio; Caballero José Antonio; Albadalejo, Tomás (eds): *Quintiliano y la formación del orador político*. Logroño, Instituto de Estudios Riojanos, 1998.
Diógenes Laercio: *Vidas opiniones y sentencias de los filósofos más ilustres* (2 volúmenes). Madrid, Luis Navarro, 1887.
Durandin, Guy: *La mentira en la propaganda política y en la publicidad*. Barcelona, Paidós, 1983.
Echave, Delia Teresa; Urquijo, Mª Eugenia: Guibourg, Ricardo: *Lógica, proposicion y norma*. Buenos Aires, Astrea, 1980.
Edwards, Richard D. *Competitive Debate*. Alpha books. Penguin, New York, 2008.
Eemeren, Frans van y Grootendorst, Rob: *La nouvelle dialectique*. París, Kimé, 1996.
Espina, Antonio: *La elocuencia* (2 volúmenes). Madrid, Libertarias/Prodhufi, 1995.
Estella, fray Diego de: *Modo de predicar y Modus concionandi* (2 volúmenes). Madrid, CSIC, 1951.
Falcon y Tella, Mª José: *El argumento analógico en el derecho*. Madrid, Civitas, 1991.
Ferrater Mora, José: *Diccionario de filosofía* (4 volúmenes). Barcelona, Ariel, 1994.
García Amado, Juan Antonio: *Teorías de la tópica jurídica*. Madrid, Civitas, 1988.
Garrido, Manuel: *Lógica simbólica*. Madrid, Tecnos, 1995.
Gibert, Baltasar: *Retórica o reglas de la elocuencia*. Madrid, Viuda de Marín, 1792.
Gómez Hermosilla, Josef: *Arte de hablar en prosa y en verso* (2 volúmenes). Madrid, Imprenta Real, 1826.
Gómez Losada, Ignacio: *Cultivo Racional*. Madrid, Antonio Sanz, 1743.

González Bedoya: *Tratado histórico de lógica filosófica* (2 volúmenes). Madrid, Nájera, 1990.
González Solano, Gustavo: *Lógica jurídica*. *San José de Costa Rica*. *Universidad de Costa Rica, 2003.*
Gortari, Eli de: *Lógica general*. México, Grijalbo, 1972.
Granada, Fray Luis: *Los seis libros de la rethórica eclesiástica*. Barcelona, Juan Jolís, 1772.
Hamilton, William Gerard: *Lógica parlamentaria*. Madrid, Congreso de los Diputados, 1996.
Hamblin, C.L.: *Fallacies*. Newport News, Va (Vale Press), 1998.
Hempel, Carl G.: *Filosofía de la ciencia natural.* Madrid, Alianza, 1973.
Hermógenes (Teón y Aftonio): *Ejercicios de retórica*. Madrid, Gredos, 1991.
Hernández Guerrero, José Antonio y García Tejera, Mª del Carmen: *Historia breve de la retórica*. Madrid, Síntesis, 1994.
Herrero, Carmen: *Periodismo y persuasión*. Madrid, Actas, 1996.
Herrick, James A.: *Argumentation*. Scotttsdale (Arizona), Gorsuch, 1995.
Hornero, Calixto: *Elementos de retórica*. Madrid, Ibarra, 1791.
Iglesias Zoido, J.C.: *La argumentación en los discursos deliberativos de Tucídides y su relación con la normativa retórica del siglo IV*. Cáceres, Universidad de Extremadura, 1995.
Kahane, Howard; Cavender, Nacy: *Logic and contemporary Rhetoric*. Belmont (Ca), Wadsworth, 1998.
Lamy, Bernardo: *Discurso en que se da una idea del arte de persuadir*. Madrid, Manuel Martín, 1779.
— *La rhétorique ou l'art de parler*. París, Presses Universitaires, 1998.
Lanham, Richard A.: *A handlist of rhetorical terms.* Berkeley, Ca., Univ. of California Press, 1991.
Lausberg, Heinrich: *Manual de retórica literaria* (3 volúmenes). Madrid, Gredos, 1966.
Lázaro Carreter, Fernando: *Diccionario de términos filológicos*. Madrid, Gredos, 1962.
Lloyd, G.E.R.: *Polaridad y analogía: dos tipos de argumentación en los albores del pensamiento griego*. Madrid, Taurus, 1987.
Lo Cascio, Vincenzo: *Gramática de la argumentación*. Madrid, Alianza, 1998.
Locke, John: *An essay concerning human understanding*. Oxford, Clarendon, 1975.
Longinus: *Fragments (editado con* Rufus: *Art rhetorique)*. París, Les belles lettres, 2001
López, Joaquín María: *Lecciones de elocuencia en general*. Madrid, Leocadio López, 1870.
López Eire, Antonio: *Actualidad de la retórica*. Salamanca, Hespérides, 1995.
— y Santiago, Javier: *Retórica y comunicación política*. Madrid, Cátedra, 2000.
López de Haro, Carlos: *Diccionario de reglas, Aforismos y principios del Derecho*. Madrid, Reus, 1924.
López Moreno, Santiago: *La prueba de indicios*. Madrid, Aurelio J. Alaria, 1879.
Majada, Arturo: *Oratoria forense*. Barcelona, Bosch, 1962.
Mans Puigarnau, Jaime M.: *Lógica para juristas*. Barcelona, Bosch, 1978.

Martín Jiménez, Alfonso: *Retórica y literatura en el siglo XVI. El Brocense*. Valladolid, Universidad de Valladolid, 1997.

Mates, Benson: *Lógica de los estoicos*. Madrid, Tecnos, 1985.

Melero Bellido, Antonio (ed.): *Sofistas*. Madrid, Gredos, 1996.

Menandro: *Sobre los géneros epidícticos*. Salamanca, Universidad, 1989.

Menne, Albert: *Introducción a la lógica*. Madrid, Gredos, 1969.

Mortara Garavelli, Bice: *Manual de retórica*. Madrid, Cátedra, 1991.

Murphy, James J.: *La retórica en la Edad Media*, México, Fondo de Cultura Económica, 1986.

— *Sinopsis histórica de la retórica clásica*. Madrid, Gredos, 1989.

Nietzsche, Friedrich: *Escritos sobre retórica*. Madrid, Trotta, 2000.

Ortega, Alfonso: *El discurso político. Retórica, parlamento, dialéctica*. Madrid, Fundación Cánovas del Castillo, 1993.

Pabón Guerrero, Alonso: *Rethorica de la lengua castellana*. Madrid, Ibarra, 1764.

Pascal, Blaise: *Del arte de persuadir.* En *Obras,* Madrid, Alfaguara, 1981

Pfänder, A.: *Lógica*. Espasa-Calpe, Buenos Aires, 1938.

Perelman, Chaim: *La lógica jurídica y la nueva retórica*. Madrid, Civitas, 1988.

— y Olbrechts-Tyteca, L: *Tratado de la argumentación*. Madrid, Gredos, 1989.

Pierce, Charles S.: *Escritos lógicos*. Madrid, Alianza, 1988.

— *Grounds of validity of the laws of logic*. Journal of Speculative Philosophy (1869), 193-208.

Pina Polo, Santiago: *Contra Arma Verbis*. Zaragoza, Inst. Fernando el Católico, 1997.

Pizarro, Fina: *Aprender a razonar*. Madrid, Alhambra, 1995.

Platzeck, Erardo-Wolfram: *La evolución de la lógica griega en el aspecto especial de la analogía*. Barcelona, C.S.I.C., 1954.

Popper, K.R.: *Conjeturas y refutaciones*. Barcelona, Paidós, 1983.

— *El universo abierto (Post scriptum a la Lógica de la investigación científica)*. Madrid, Tecnos, 1984.

— *Conocimiento objetivo*. Madrid, Tecnos, 1974.

— *En busca de un mundo mejor*. Barcelona, Paidos, 1994.

Quintiliano: *Instituciones oratorias* (5 volúmenes). Salamanca, Universidad Pontifica, 1996-2001.

Ramón Fort, Carlos: *Elementos de oratoria sagrada*. Madrid, Peña, 1847.

Rey y Heredia, José María: *Elementos de lógica*. Madrid, Rivadeneyra, 1869.

Reyes, Joaquín Mª: *Elementos del arte de hablar o instituciones rteóricas.* Granada, José López Guevara, 1891.

Richards, I.A.: *The philosophy of rhetoric*. New York, Oxford University Press, 1965.

Sánchez Guzmán, J.R.: *Teoría de la publicidad*. Madrid, Technos, 1993.

Santamaría, Carlos: *Introducción al razonamiento humano*. Madrid, Alianza, 1995.

Sanz del Río, J.: *Análisis del pensamiento racional*. Madrid, Aurelio J. Alaria, 1877.

Schopenhauer, Arthur: *De la cuádruple raíz del principio de razón suficiente*. Madrid, Gredos, 1981.

— *Dialéctica erística*. Madrid, Trotta, 1997.

Séneca, Lucio Anneo: *Controversiae and Suasoriae* (2 volúmenes). Harvard, University P., 1974. Ha aparecido una edicion castellana: Séneca el viejo: *Controversias y Suasorias* (2 volúmenes). Madrid. Gredos, 2005.

Sebeok, Thomas A. y Umiker-Sebeok, Jean: *Sherlock Holmes y Charles S. Peirce. El método de la investigación*. Barcelona, Paidós, 1994.

Sexto Empírico: *Contra los profesores*. Madrid, Gredos, 1997.

— *Esbozos Pirrónicos*. Madrid, Gredos, 1993.

Teón (Hermógenes, Aftonio): *Ejercicios de retórica*. Madrid, Gredos, 1991.

Toulmin, Stephen E.: *The uses of argument*. Cambridge, University P. 1958.

Varela, Félix: *Miscelanea filosófica*. Madrid, Fuentenebro, 1821.

Varela Martinez, Juan María: *La lógica o arte de investigar la verdad*. Valladolid, Santaren, 1820.

Vaz Ferreira, Carlos: *Lógica viva*. Montevideo, Barreiro, 1920.

Vico, Giambattista: *Elementos de retórica* (contiene *Principios de oratoria)*. Madrid. Trotta, 2005.

Vives, Juan Luis: *El arte retórica. De ratione dicendi*. Barcelona, Anthropos, 1998.

Walton, Douglas N., *Appeal to Expert Opinion*. PA, Pennsylvania University Press, 1977.

— *Informal Logic*. Cambridge U.K.. Cambridge University Press. 1989.

— *Plausible argument in everyday conversation*. NY, New York State University, 1992.

— *Argument structure: a pragmatic theory*. Toronto, University Press, 1996.

— *Arguments from ignorance*. Pennsylvania, State University Press, 1996.

— *Appeal to pity: Argumentum ad misericordiam*. St. Univ. of N.Y., N.Y., 1997.

— *Ad hominem arguments*. Tuscaloosa, Univ. of Alabama Pr., 1998.

— *Appeal to popular opinion*. Penn, Penn. St. Univ. Pr. 1999.

— *Legal argumentation and evidence*. Penn., Pen. St. Univ. Pr., 2000.

Weston, Anthony: *Las claves de la argumentación*. Barcelona, Ariel, 1994.

Whately, Richard. *Elements of Rethoric*. Harper & Brothers Publishers. New York. Mi ejemplar es una reimpresión solicitada a www.kessinger.net.

Willmann, Otto: *Iniciacion a la lógica*. Barcelona, Imprenta Elzeviriana, 1928.

Woods, John y Walton, Douglas: *Critique de L'argumentation*. París, Kimé, 1992.

ÍNDICE GENERAL

CUARTA PARTE: DICCIONARIO DE FALACIAS

ANEXO:

NUESTRA MANERA DE PENSAR